IOAN I. TRENCA

TEHNICĂ BANCARĂ

- principii
- reglementări
- experienţă

Scanned with OKEN Scanner

Prof. univ. dr. Ioan I. Trenca

TEHNICĂ BANCARĂ

SUPORT DE CURS

CASA CĂRȚII DE ȘTIINȚĂ
CLUJ-NAPOCA
2013

Scanned with OKEN Scanner

© Copyright Ioan I. Trenca

ISBN 973-686-666-1

Director: Mircea Trifu

Fondator: dr. T.A. Codreanu
Tehnoredactare computerizată: Diana Veza

Tiparul executat la Casa Cărții de Știință
3400 Cluj-Napoca, Bd. Eroilor nr. 6-8
Tel/fax: 064-431920
www.casacartii.ro; e/mail: editura@casacartii.ro

Scanned with OKEN Scanner

CUPRINS

MODULUL 1 BANCA COMERCIALĂ, CARACTERISTICI PRVIND ÎNFIINȚAREA ȘI FUNCȚIONAREA. PRODUSELE ȘI SERVICIILE BANCARE	5
Concepte de bază	5
Obiective	5
Recomandări privind studiul	5
Rezultate așteptate	
UNITATEA 1.BANCA COMERCIALĂ ÎN STRUCTURILE PIEȚEI. PRODUSELE ȘI SERVICIILE BANCARE UNITATEA 2.PARTICULARITĂȚI ALE ORGANIZĂRII ȘI CONDUCERII ACTIVITĂȚII ÎN BANCILKE COMERCIALE	6 37
Rezumat	55
Teste pentru autoevaluare	55
Bibliografie	55
MODULUL 2 TEHNICA VIRAMENTELOR BANCARE	56
Concepte de bază	56
Obiective	56
Recomandări privind studiul	56
Rezultate așteptate	56
UNITATEA 1: ORGANIZAREA TEHNICA EVIDENȚA ȘI CONTROLUL VIRAMENTELOR INTER ȘI INTRABANCARE UNITATEA 2: TEHNICA VIRAMENTELOR DISPUSE DE CLIENȚI PRIN CONTURI BANCARE	57 73
Rezumat	96
Teste pentru autoevaluare	96
Bibliografie	96
MODULUL 3 ORGANIZAREA TEHNICA EVIDENȚA ȘI CONTROLUL OPERAȚIILOR DE TEZAUR ȘI CASERIE	97
Concepte de bază	97
Obiective	97
Recomandări privind studiul	97
Rezultate așteptate	97
UNITATEA 1. ORGANIZAREA TEHNICA EVIDENȚA ȘI CONTROLUL OPERAȚIILOR DE TEZAUR ȘI CASERIE	98
Rezumat	112
Teste pentru autoevaluare	112
Bibliografie	112
MODULUL 4 TEHNICA ȘI EVIDENȚA OPERAȚIILOR CU VALUTĂ, CU MIJLOACE DE PLATĂ STRĂINE ȘI A DECONTĂRILOR INTERNAȚIONALE	113
Concepte de bază	113
Obiective	113

Scanned with OKEN Scanner

Recomandări privind studiul	113
Rezultate aşteptate	113
UNITATEA 1. TEHNICA OPERAŢIILOR CU VALUTĂ ŞI CU MIJLOACE DE PLATĂ STRĂINE UNITATEA 2. TEHNICA VIRAMENTELOR EXTERNE ŞI A TRANSFERURILOR INTERNATIONALE	114 137
Rezumat	153
Teste pentru autoevaluare	153
Bibliografie	153
MODULUL 5 MECANISMUL CREDITĂRII BANCARE. PRINCIPII. METODE ŞI TEHNICI	154
UNITATEA 1. PRINCIPIILE CREDITĂRII BANCARE. PORTOFOLIUL DE CREDITE AL BĂNCII COMERCIALE UNITATEA 2. MECANISMUL CREDITĂRII BANCARE	155 183
Rezumat	259
Teste pentru autoevaluare	259
Bibliografie	260

Scanned with OKEN Scanner

MODULUL 1

BANCA COMERCIALĂ; CARACTERISTICI PRIVIND INFIINȚAREA ȘI FUNCȚIONAREA. PRODUSELE ȘI SERVICIILE BANCARE.

CONCEPTE DE BAZĂ:	Structura funcțiile și rolul aparatului bancar specific economiei de piață; reglementări privind înființarea și funcționarea băncilor comerciale românești; supravegherea prudenței societăților bancare; caracteristicile băncii comerciale ca agent economic autonom; principiile administrării patrimoniului băncii; structura organizatorico-funcțională a băncilor comerciale; organizarea și conducerea activității în bănci; tipologia conducerii în bănci, deciziile bancare; produsele și serviciile bancare furnizate clienților.
OBIECTIVE:	Cunoașterea reglementărilor specifice privind înființarea și funcționarea băncilor comerciale; formarea unei viziuni de ansamblu în privința caracteristicilor băncii comerciale, a administrării patrimoniului său, a organizării și conducerii activității în bănci; prezentarea tipurilor de produse și servicii bancare furnizate clienților;elemente de marketing bancar.
RECOMANDĂRI PRIVIND STUDIUL	Recomandăm studenților studiu individual, întrucât aceste probleme pot fi învățate cu ușurință parcurgând textul din suportul de curs și sursele bibliografice indicate. Se recomandă, de asemenea, reținerea definițiilor, a conceptelor de bază și însușirea vocabularului specific domeniului bancar.
REZULTATE AȘTEPTATE:	• Cunoașterea rolului băncilor comerciale în contextul economiei de piață, a reglementărilor specifice privind înființarea și funcționarea băncilor comerciale; • familiarizarea cu noțiuni și termeni specifici domeniului bancar, însușirea unui vocabular de specialitate adecvat.

Scanned with OKEN Scanner

UNITATEA 1. BANCA COMERCIALĂ ÎN STRUCTURILE PIEȚEI. PRODUSELE ȘI SERVICIILE BANCARE.

OBIECTIVE	• Cunoașterea structurii aparatului bancar specific economiei de piață, a rolului atribuit băncilor comerciale. • Cunoașterea reglementărilor ce privesc înființarea și funcționarea băncilor comerciale în țara noastră, a caracteristicilor specifice ce țin de calitatea de agent economic autonom. • Cunoașterea conținutului funcției de utilitate socială atribuită băncilor comerciale, a produselor și serviciilor bancare furnizate clienților.
NOȚIUNI CHEIE	Aparat bancar, societate bancară, obiectiv organizațional global al băncii, supravegherea prudenței bancare, cerințe și limite privind funcționarea băncilor comerciale, produse și servicii bancare.

1.1 Aparatul bancar specific economiei de piață: definiție, structură și rol

Cadrul organizatoric specific economiei de piață impune în mod necesar existența unui aparat bancar adecvat. In acest context *aparatul bancar* ne apare ca fiind un *element tehnic* al construcției macroeconomice. Drept urmare, funcțiile și rolul atribuit acestuia, trebuiesc abordate întotdeauna ținând seama de *principiile* care conduc spre o evaluare macroeconomică a eficienței. O astfel de evaluare vizează întotdeauna criteriile de eficiență economico-socială, efectele favorabile pe care aparatul bancar le poate genera și induce în economie, influențele pe care acesta le exercită asupra evoluției întregului sistem macroeconomic.

Activitatea bancară nu poate fi separată de activitatea economico-socială, văzută ca *sistem*, față de care se află într-un raport de dependență – ca de la parte la întreg – și cu care se influențează reciproc. De aceea, aparatul bancar mai trebuie înțeles și asimilat ca fiind un *element al strategiei generale de dezvoltare* a fiecărei țări. De altfel, fiecare țară își concepe propriul său sistem bancar, *structurile* specifice domeniului activității bancare, cărora le definește, drept obiectiv strategic global, *susținerea în plan financiar-monetar* a dezvoltării economico-sociale de ansamblu, a progresului întregii societății.

Activitatea bancară, modul de organizare și conducere a acesteia, face, în mod obligatoriu, obiectul unor *reglementări legale specifice*. Actele normative elaborate de organele legislative ale țării conturează *cadrul juridic*, care, în final, permite aparatului bancar, în întregul său, să se manifeste ca o *pârghie activă* în construcția și evoluția macroeconomică a țării.

Aparatul bancar este înțeles ca fiind un ansamblu corelat de entități organizatorice, instituționalizate și autonome, autorizate să efectueze operațiuni bancare pe teritoriul unei țări.

Aceste entități au scop lucrativ și folosesc, în acest sens, *tehnici, procedee și instrumente* specifice domeniului. Ele apelează la *metodologii* adecvate, unitare prin conținut, dar care pot fi diferențiate în raport cu un anume sector de activitate bancară, funcție de specializarea pe care și-o propune fiecare bancă luata în parte.

Scanned with OKEN Scanner

Pornindu-se de la condițiile existente în prezent în România, odată cu reconstrucția economică, cu orientarea societății românești spre economia de piață, s-a pus în mod obiectiv problema conturării unui aparat bancar specific și cât mai eficient.

Încă din primele luni ale procesului tranziției, organele legislative ale țării au procedat la elaborarea și implementarea de legi specifice domeniului, prin care să se reglementeze activitatea bancară din țara noastră.

Au fost elaborate două *legi*, considerate fundamentale pentru a se înfăptui o reglementare juridică specifică domeniului bancar:

- *Legea 33/90* - privind activitatea bancară în România,[1]
- *Legea 34/90* - privind înființarea și funcționarea Băncii Naționale a României.

Potrivit lor, în construcția aparatului bancar din România, se recurge la definirea a două *elemente organizatorice fundamentale* ale acestuia și anume:

a) *Banca Centrală și de Emisiune* - rol încredințat Băncii Naționale a României - căreia îi revin în principal următoarele *atribuții*:

* asigurarea cu monedă primară a întregii economii;
* reglementarea, organizarea, coordonarea și derularea circulației bănești în economie;
* elaborarea și implementarea politicilor monetare și de credit în economie;
* conturarea politicii valutare a țării, instituirea unui regim valutar adecvat, implementarea acestuia;
* exercitarea controlului de ansamblu asupra activității bancare și implicit, aplicarea principiului supravegherii prudențiale a societăților bancare.

b) *Societățile Bancare* - reprezentate de ansamblul băncilor comerciale, cărora le revine ca principală sarcina în economie:

* susținerea în plan financiar și monetar a agenților economici în derularea activităților lor productive;
* utilizarea cât mai eficientă a tuturor resurselor financiare și monetare ale țării, aflate în circuitul economic.

Dacă Banca Națională a României *furnizează* economiei moneda primară, băncile comerciale sunt cele care, în fapt, *folosesc* moneda, insistând pe criterii de profitabilitate. Practic băncile comerciale *activează* piața capitalului prin actele de comerț pe care ele le întreprind.

Specific societăților bancare românești este faptul că la baza constituirii și funcționării lor stau în prezent două acte normative semnificative:

- *Legea 31/90* - privind înființarea și funcționarea societăților comerciale, potrivit căreia fiecare bancă este considerată societate comercială de drept comun;
- *Legea 33/90 (devenită Legea 58/1998)* - privind activitatea bancară, care obligă băncile, ca în calitatea lor de societăți comerciale, să se comporte pe piață potrivit unor criterii și restricții specifice domeniului bancar.

Drept urmare, *constituirea și funcționarea* societăților bancare se înfăptuiește cu respectarea întocmai a regulilor și *principiilor* specifice oricărei societăți comerciale, de drept comun, dar *comportamentul* acestora în viața economico-socială a țării se definește prin principiile și criteriile promovate prin *Legea 33/90* devenită *Legea 58/1998* ce reglementează activitatea bancară din țara noastră.

De regulă, în țările cu economie de piață consacrată, în structura aparatului bancar regăsim și așa numitele *instituții parabancare* - entități care au un *rol complementar* în

[1] Legea 58/1998, ce reglementează în prezent activitatea bancară din țara noastră, a permis o adaptare la standardele internaționale a criteriilor ce țin de organizarea, funcționarea și supravegherea prudențială a băncilor comerciale, ceea ce poate fi considerat un salt calitativ în privința reconstrucției aparatului bancar românesc.

Scanned with OKEN Scanner

derularea proceselor bancare propriu-zise - ele sprijinind activitatea bancară pentru a se desfăşura cit mai normal şi mai eficient, cum ar fi: *casele de compensaţie, societăţile de asigurare şi reasigurare, fondurile de pensii, cooperativele de credit, societăţile financiare de investiţii, băncile populare, fondul de garantare a depozitelor bancare etc.*

În legislaţia bancară românească până în prezent nu se fac referiri exprese la astfel de instituţii, exceptând casa de compensaţii. Realitatea dovedeşte însă că avem de a face în economie cu astfel de *entităţi*, ce pot fi considerate instituţii parabancare şi care pot fi integrate fără reţineri în structura de ansamblu a aparatului bancar al ţării.

Casa de Compensaţie, spre exemplu, reprezintă cadrul instituţionalizat, care permite băncilor o reglare cotidiană "per sold" a drepturilor şi obligaţiilor de parteneriat, rezultate în urma derulării zilnice a operaţiilor de plăţi şi încasări prin conturi bancare, dispuse de către clienţi, dar si a celor rezultate din operaţiile efectuate pe piaţa monetară interbancară. Ele servesc organizării şi înfăptuirii procesului de *compensare multilaterală interbancară a plăţilor şi încasărilor*. In ţările din vest o astfel de instituţie este de sine stătătoare şi funcţionează independent de bănci, fiind văzută ca o entitate juridică distinctă. În România aceasta sa aflat multă vreme într-un *stadiu incipient*, compensarea multilaterală interbancară realizându-se prin intermediul Băncii Naţionale a României în calitate de "bancă a băncilor". În acest context, la nivelul Centralei Băncii Naţionale a României s-a creat o *direcţie de specialitate* cu sarcina de a organiza, îndruma şi controla activitatea de compensare multilaterală interbancară în economie in timp ce în teritoriu, acest lucru se înfăptuia prin intermediul unui *serviciu de specialitate* aflat în structura organizatorică a fiecărei sucursale judeţene a Băncii Naţionale a României. Începând cu luna mai 2001, odată cu intrarea efectivă în funcţiune a Societăţii Naţionale de Transfer de Fonduri şi Decontări – abreviat **TransFond** – acest stadiu de pionierat se poate considera deja depăşit. Mai trebuie menţionată existenţa şi funcţionarea unor case de compensaţie, spunem noi *specializate*, precum Societatea Naţională de Compensare, Decontare şi Depozitare (S.N.C.D.D), profilată pe compensarea plăţilor rezultate din operaţiile efectuate pe piaţa de capital şi a Casei de Compensaţie ce serveşte derulării operaţiilor realizate în cadrul Bursei Monetare şi Financiare Sibiu.

Legea 52/1994 - a valorilor mobiliare - a permis apariţia în economia românească a Fondurilor Mutuale ca instituţii financiare de plasament. Deosebit de aceasta, prin reglementări recente în domeniu, s-a realizat transformarea fostelor F.P.P.-uri în *Societăţi de investiţii financiare* şi a fost permisă înfiinţarea şi funcţionarea după noi principii a *băncilor populare*. Putem afirma deci că prin aceste *mutaţii* se vizează cu insistenţă, ca într-o perioadă imediat următoare, structura aparatului bancar românesc să devină cât mai completă şi compatibilă cu principiile economiei de piaţă.

Pentru a se asigura respectarea criteriilor de eficienţă în domeniul activităţii bancare este necesar ca băncilor, în general, Băncii Naţionale a României, în special, să li se permită prin lege *o autonomie* adecvată, o anumită independenţă în privinţa modului în care acestea îşi conturează şi implementează politicile în domeniul monedei şi creditului, în cel valutar; implicit o independenţă în privinţa *acţiunilor* pe care le întreprind în acest scop.

Este important ca Banca Naţională a României, în calitatea ei de Bancă Centrală şi de Emisiune, să aşeze la baza programelor şi acţiunilor sale principiile teoretice, *obiectiv necesare*, degajate de legile ce guvernează piaţa monetară şi de credit, finanţele în general. Trebuie ca ea să promoveze experienţa pozitivă acumulată în timp de către ţările cu economie de piaţă consacrată să vegheze la promovarea standardelor internaţionale în organizarea şi derularea activităţii bancare din ţara noastră. Din acest punct de vedere este absolut necesar a nu se afla sub control politic, ea trebuie să fie beneficiara unei independenţe depline. Nu este recomandat să urmeze şi să susţină automat orice opţiuni şi priorităţi guvernamentale referitoare la evoluţia macroeconomică - ci, dimpotrivă ea este obligată să le amendeze, prin prisma unor criterii specifice. Prin modul în care Banca Naţională a României acţionează

Scanned with OKEN Scanner

trebuie să se constituie într-un *real suport* pentru astfel de programe, mai ales atunci când ele au în vedere *trenduri pozitive* ale economiei ce respectă principii emanate din legități economice.

Societățile bancare, în calitatea lor de *bănci comerciale*, trebuiesc văzute nu numai ca "o afacere" ci și ca *instituții* ce au un real *caracter public*. Ele nu trebuiesc caracterizate în mod exclusiv ca societăți comerciale orientate spre satisfacerea unui anume interes, al acționarilor, sau altor grupuri interesate ci și ca entități specializate chemate să rezolve problemele financiar-bancare ale unor mari *colectivități*, în componenta cărora intră atât persoane juridice, cât și fizice.

Societățile bancare au *obligația morală și statutară* de a contribui eficient la rezolvarea problemelor monetare ale clienților lor. Pentru a răspunde unui astfel de deziderat, practic, fiecare bancă comerciala recurge la un *set de mecanisme flexibile*, deseori extrem de complex, astfel conceput încât să definească *elementele de bază ale strategiei sale de piață*.

Printre aceste *mecanisme* pot fi enumerate, fără a le epuiza pe toate, următoarele:

- modalitățile prin care clienții își pot constitui, păstra și utiliza depozitele bancare, la vedere și la termen;
- tehnicile, procedeele și instrumentele prin care sunt derulate plățile și încasările prin conturile bancare deschise clienților;
- principiile și procedeele prin care este asigurat accesul clienților la valută, precum și modul specific în care se înfăptuiesc operațiile cu mijloacele de plată străine, inclusiv transferurile externe;
- elementele prin care clienților - agenți economici și persoane fizice - le este permis accesul la creditele bancare. În acest context, practic, fiecare bancă îmbină elemente strategice proprii, legate fiind de: proporția creditării, tipul creditelor acordate și nivelul dobânzilor aplicate, garanțiile solicitate, modalitățile de asigurare și reasigurare a riscului, rezolvarea litigiilor etc.;
- sistemul prin care se permite diversificarea serviciilor bancare, practicarea asistenței de specialitate și a consultingului bancar.

În prezent se poate susține că *obiectivul organizațional global* al fiecărei bănci comerciale este acela de *a supraviețui* în structurile pieței și de a-și *consolida structurile financiare și de capital*. Pentru a fi atins acest obiectiv fiecare bancă trebuie să-și *maximizeze funcția de utilitate socială și să* vizeze *creșterea profitabilității sale*. Practica ne dovedește că orice bancă comercială se poate integra, în mod firesc, în trendul pozitiv al dezvoltării macroeconomice, pe de o parte, a celei microeconomice, pe de altă parte, prin două *modalități*, considerate esențiale:

- să etaleze *competitivitate* pe piața bancară, în concurență cu celelalte bănci comerciale;
- să asigure *profitabilitatea* necesară programelor și acțiunilor concrete pe care le întreprinde în economie.

1.2 Particularitățile înființării și funcționării băncilor comerciale în țara noastră

Orice bancă, în calitatea sa de societate comercială, se înființează cu respectarea prevederilor *Legii 31/1990*, ocazie cu care se vizează în mod expres: dobândirea *calității de persoană juridică*; nominalizarea organelor de conducere colectivă și a cenzorilor; definirea drepturilor și obligațiilor acționarilor, stabilirea atribuțiilor A.G.A., ale Consiliului de Administrație și Comisiei de Cenzori etc.

Activitatea bancară reclamă însă existența unor *reglementări specifice*, ceea ce a făcut necesară apariția *Legii 33/1990 (reactualizată prin Legea 58/1998)* ce privește organizarea și funcționarea societăților bancare în România. Prin această lege se vizează, de fapt, *conduita* instituțiilor bancare în cadrul mecanismului economic național, întrucât, se știe, băncile trebuie să răspundă prin funcție și rol unor deziderate economico-sociale. De aceea

Scanned with OKEN Scanner

organizarea şi funcţionarea băncilor nu poate fi limitată numai la calitatea de *societate comercială*, ci în mod necesar abordată şi prin prisma calităţii de *societate bancară*. În acest sens ea trebuie asemuită cu o *instituţie publică*, menită să îndeplinească în economie o anumită *utilitate socială*, deci revenindu-i un anumit *rol* şi o anumită *responsabilitate*.

Aplicarea acestei legi reclamă în mod necesar existenţa şi respectarea unor *restricţii* sub incidenţa şi în limitele cărora fiecare bancă comercială trebuie să-şi conceapă sistemul de activităţi şi să-şi orienteze evoluţia pe un trend favorabil.

Aceste *restricţii* pot fi prezentate sintetic astfel:

a) nici o societate bancară nu se poate constitui sub forma societăţilor cu răspundere limitată (S.R.L.), ci numai ca societăţi cu răspundere nelimitată - cum sunt societăţile în comandită pe acţiuni (S.C.A.) sau societăţile anonime (S.A.). Înfiinţarea băncilor sub forma de societăţi pe acţiuni, dau acestora mai multă credibilitate şi oferă acces la piaţa de capital interna si externa

b) orice bancă comercială se poate înfiinţa şi funcţiona numai în baza *autorizaţiei de funcţionare* eliberată de B.N.R. Această regulă este aplicabilă şi în cazul unei bănci comerciale străine care doreşte să-şi înfiinţeze unităţi operative în România.

Autorizaţia de funcţionare (*licenţa*) se eliberează numai în urma unei atente analize din partea organelor de specialitate ale Băncii Naţionale a României, cu aprobarea Consiliului său de Administraţie şi ţine de aplicarea *principiului de supraveghere a prudenţei bancare* în economie.

c) capitalul social minim se stabileşte de către B.N.R. prin norme specifice. Capitalul social subscris trebuie vărsat integral în momentul subscrierii. Nu se admit aporturi în natură, capitalul unei bănci comerciale fiind constituit numai sub formă bănească.

Prin aliniere la standardele europene se considera că si băncile româneşti trebuie să dispună de un capital social minim de aproximativ 5 milioane EURO. În prezent Banca Naţională a României a stabilit capitalul social minim al unei bănci comerciale la 250 miliarde lei, cu obligaţia pentru băncile în funcţiune de a atinge acest nivel până la sfârşitul lunii aprilie 2002.

În ce privesc *majorările* ulterioare de capital, în afara subscrierilor publice sau private, derulate în acest scop, reprezentând aport nou de capital, în prezent se admit majorări de capital si pe seama reevaluării capitalului subscris şi vărsat în valută, a diferenţelor favorabile din reevaluarea activelor corporale (clădiri şi terenuri), a primelor legate de capital, trecute anterior la fondul de rezervă, precum şi a dividendelor din exerciţiul financiar precedent, după ce s-a dedus impozitul pe dividende. In acest scop, se întocmeşte o documentaţie specifică prevăzută in mod expres de normele în vigoare, care se supune aprobării Adunării Generale a Acţionarilor şi, ulterior, aprobării B.N.R.

d) toate societăţile bancare sunt obligate să-şi deschidă *cont curent* la B.N.R. în care să-şi păstreze *rezerva minimă obligatorie* (RMO) ale cărei plafoane se stabilesc în prezent chemzinal, potrivit unor norme ale B.N.R. anume elaborate în acest scop şi prin care să efectueze plăţi şi încasări generate de operaţiile de pe piaţa interbancară, cea valutară, de cumpărare/vânzare titluri de stat, precum şi de contractare/rambursare a unor credite lombard. Separat de RMO prin contribuţii obligatorii ale băncilor se constituie *fondul de garantare a depozitelor clienţilor* persoane fizice. Acest fond funcţionează ca o *entitate parabancară* de sine stătătoare, sursele lui fiind reprezentate de:

- *contribuţia de bază* a fiecărei bănci comerciale stabilită în prezent de lege la 1% din capitalul social, plătită iniţial la intrarea în fond;
- *contribuţia anuală* pe care fondul o pretinde în prezent fiecărei bănci membre, în limita a 0,6% din capitalul social;
- *contribuţiile speciale* stabilite şi percepute ulterior prin decizii ale organelor de conducere ale fondului.

Scanned with OKEN Scanner

e) societăţile bancare sunt obligate să-şi constituie *rezerve şi provizioane de risc*. In acest scop ele îşi constituie mai întâi *fondul de rezervă* în limita unei cote de 20% din profitul brut, care se alocă an de an, până când fondul va egala capitalul social. În continuare se va aloca anual câte 10% din profitul brut, până când fondul de rezervă devine dublul capitalului social. După ce s-a atins acest nivel, alocarea de sume la fondul de rezervă se va putea face numai din profitul net în baza unei hotărâri a Consiliului de Administraţie. La fondul de rezervă mai pot fi trecute şi *primele de emisiune* rezultate din derularea subscripţiilor publice sau private, ocazionate de majorarea de capital.

Deosebit de fondul de rezervă, băncile îşi constituie *rezerva generală pentru riscul de credite*, în limita unui plafon rezultat din aplicarea cotei de 2% asupra totalului plasamentelor în credite rezultat la fine de an. Alocarea sumei se face anual din profitul brut, suma fiind deductibilă fiscal.

Alocările din profitul brut pentru fondul de rezervă şi rezerva generală pentru risc de credit, aşa cum sunt ele reglementate în prezent, trebuiesc interpretate ca fiind o *facilitate* admisă de fiscalitate şi acordată băncilor cu scopul capitalizării acestora, consolidării lor financiare şi susţinerii, pe aceasta cale, într-un plan mai larg, a dezvoltării afacerilor, cu preponderenţă a celor din sectorul privat.

Băncile comerciale sunt obligate să-şi constituie *provizioane* pentru riscul de credit şi de neplată a dobânzilor, sumele aferente fiind deductibile fiscal. Această operaţiune se realizează în urma clasificării de către fiecare bancă a *portofoliului de credite*, pe care îl gestionează. *Clasificarea portofoliului*, precum şi *dimensionarea* provizioanelor, are în vedere *bonitatea financiară* a clienţilor, *serviciul datoriei* faţa de bancă şi se realizează sistematic la perioade determinate de timp, ţinându-se seama de normele B.N.R., anume emise în acest scop. Pe baza lor, băncile comerciale îşi pot elabora, la rândul lor, norme proprii, fiind responsabile pentru modul de aplicare a acestora.

f) băncile pot realiza creditarea unui singur client sau grup ce acţionează împreună, în limita unei cote de cel mult 20% din fondurile sale proprii. Acesta este considerat un credit major şi trebuie raportat sistematic B.N.R. Raportările se fac începând cu creditele reprezentând 5% din fondurile proprii, stabilindu-se atât *expunerea pe un singur debitor*, cât şi *expunerea maximă agregată*. Pentru calculul lunar al fondurilor proprii, B.N.R. elaborează norme specifice de lucru, obligatoriu de aplicat pentru toate băncile comerciale.

g) băncile au obligaţia de a-şi menţine *poziţia valutară* în limitele reglementate de expunere (stabilite în prezent la ±10% faţă de fondurile proprii) să elaboreze şi să implementeze sisteme proprii de supraveghere şi monitorizare a acesteia.

h) băncile pot participa cu aport de capital la formarea de noi societăţi comerciale nonbancare în limita unei cote de până la 20% din capitalul social al noii societăţi şi cel mult 10% din fondurile sale proprii, pentru fiecare caz luat în parte. Totalul participărilor cu capital la societăţile nonbancare nu poate depăşi 50% din fondurile proprii ale băncii

i) băncile pot realiza *investiţii în valori mobiliare* în nume şi pe cont propriu cu condiţia ca valoarea totală a acestora să nu depăşească 100% din fondurile sale proprii, cu excepţia titlurilor de stat.

j) băncile nu pot realiza afaceri cu imobile şi terenuri cu excepţia celor care sunt destinate funcţionării sediilor proprii.

k) băncile au obligaţia să prezinte sistematic B.N.R. *situaţii* referitoare la bilanţ, contul de profit şi pierdere, precum şi alte lucrări contabile. în funcţie de importanţa acordată la un moment dat unor procese si fenomene din domeniul financiar-bancar, care fac obiectul supravegherii bancare. Mai sunt remise B.N.R. *lucrări de sinteză* sub formă de *rapoarte*, precum:

- *zilnic* - calculul poziţiei valutare, operaţiile prin casele de schimb, operaţiile de dealing şi de decontări externe, cele de pe piaţa monetară interbancară;
- *săptămânal* – situaţia resurselor şi plasamentelor în lei, a activelor şi pasivelor în devize;
- *chenzinal* – rezerva minimă obligatorie;

Scanned with OKEN Scanner

- *lunar* - calculul fondurilor proprii, situația masei monetare, balanța de plăți externe, situația creditelor mari, situația provizioanelor la credite și plasamente interbancare situația lichidității;
- *trimestrial* - situația solvabilității;

l) personalul unei bănci este obligat să păstreze *secretul profesional*, să nu dezvăluie pe timpul activității și nici după încetarea acesteia, date sau fapte care devenite publice pot dăuna intereselor sau prestigiului unui client, băncii, precum și unei alte societăți bancare aflate în relație de corespondent.

m) băncile sunt obligate să raporteze B.N.R modificările ce privesc structura acționariatului său, cu precădere a acționarilor semnificativi, să obțină aprobări prealabile din partea acesteia pentru membrii Consiliului de Administrație, pentru cenzori și pentru conducătorii efectivi ai băncii, înainte de intrarea acestora în funcție. Se mai fac cunoscute B.N.R. orice modificări petrecute în situația băncii precum înființarea și desființarea de unități teritoriale, numirea/înlocuirea conducătorilor unităților operative și a sediilor secundare, schimbarea adresei și datelor de identificare a acestora, modificările în actele constitutive etc. De menționat este și faptul că pentru dobândirea calității de acționar semnificativ – acționar ce deține minim 5% din capitalul social al băncii – este necesară obținerea prealabilă a aprobării din partea BNR, cât și pentru dobândirea inițială sau ulterioară a unor multipli pentru cota de 5%

n) băncile sunt obligate să respecte întocmai reglementările BNR privind operațiile realizate cu *persoanele aflate în relații speciale* cu banca, să dispună de un sistem adecvat de evidență a acestora și să efectueze raportările dedicate acestui scop, la termen și de bună calitate.

În ce privește organizarea și funcționarea băncilor comerciale trebuie avut în vedere că *mecanismul* pe care ele se bazează este astfel conceput încât banii să fie *recirculați* cu viteză maximă posibilă și în condiții de eficiența. Cu cât viteza de rotație a banilor este mai accelerată cu atât *randamentul* mediu al plasamentelor bancare este mai ridicat și deci *profitabilitatea* băncii mai consistentă.

Marșând pe o ipoteza pur teoretică *esența* acestui mecanism poate fi explicată astfel:

i) într-o prima fază, de început, la înființarea băncii comerciale, se subscrie și se varsă capitalul social în formă bănească (minim 250 miliarde lei), se procura activele corporale – clădiri, echipamente mijloace de transport etc. - necesare desfășurării activității (100 miliarde lei) se atrag depozite de la clienți (100 miliarde lei). În urma acestor acțiuni de început întreprinse pe piață, bilanțul băncii comerciale va arăta astfel:

ACTIVE	*-mld. lei-*	*PASIVE*	*-mld. lei-*
Active corporale	100	Capital social	250
Numerar (cash și în cont)	250	Depozite clienți	100
Total	***350***	***Total***	***350***

ii)- într-o altă fază, imediat următoare, banca începe să acorde credite clienților săi. Se știe că nu toți clienții ce dețin depozite în bancă folosesc în același moment sumele aferente. De aici și *posibilitatea* de a împrumuta, dar pe de altă parte și *obligația* de a asigura un minim necesar de lichidități imediate, generat de o derulare normală a operațiilor zilnice, cotidiene. În cazul nostru, pentru ușurința calculelor și simplificarea explicațiilor, să presupunem că pentru a satisface nevoile clienților banca reține drept lichidități imediate 10% din numerarul existent, iar diferența o împrumută. Ca urmare, bilanțul băncii se va prezenta astfel:

ACTIVE	*-mld. lei-*	*PASIVE*	*-mld. lei-*
Active corporale	100	Capital social	250
Numerar (cash și în cont)	25	Depozite clienți	100
Credite clienți	225		
Total	***350***	***Total***	***350***

iii) – în ordinea firească a lucrurilor, clienții vor efectua plăți (125 mld. lei) pe seama împrumuturilor obținute, iar diferența o vor păstra sub formă de depozite (100 mld. lei) suma cu care cresc obligațiile băncii. Bilanțul se modifică corespunzător, având următoarea structură intermediară:

Scanned with OKEN Scanner

ACTIVE	-mld. lei-	PASIVE	- mld. lei
Active corporale	100	Capital social	250
Numerar (cash şi în cont) (25+100)	125	Depozite clienţi (100+100)	200
Credite clienţi	225		
Total	***450***	***Total***	***450***

iv) – potrivit principiului, se reţin din nou 10% din depozitele suplimentar create (100 mld. x 10% = 10 mld.), iar diferenţa (90 mld.lei) se foloseşte pentru a spori plasamentele băncii în credite-clienţi, astfel că bilanţul băncii, după această operaţie va avea următoarea structură:

ACTIVE	-mld.lei-	PASIVE	- mld.lei-
Active corporale	100	Capital social	250
Numerar (cash şi în cont) (25 + 10)	35	Depozite clienţi	200
Credite clienţi (225 + 90)	315		
Total	***450***	***Total***	***450***

Rezultă din exemplificarea de mai sus că băncile comerciale *multiplică* şi *recirculă* banii şi că banii *creaţi* în acest fel reprezintă, în fapt, o *resursă* pentru finanţarea activităţilor agenţilor cu scop lucrativ şi nu numai, din economie.

De menţionat totuşi că masa resurselor băneşti manevrate de o bancă comercială, ca *masă recirculată*, nu se limitează în mod expres numai la resursa *cash,* existentă la un moment dat in gestiunea ei, ci ea rezultă şi din acţiunea multiplicatorului.. Banii creaţi de băncile comerciale pe principiul *multiplicatorului* trebuie înţeleşi ca reprezentând *o ofertă de capital* pentru cei ce întreprind acte de comerţ în economie. Ea este purtătoare a unui anumit *cost,* pentru cel ce o împrumută şi trebuie interpretată ca fiind o *sursa limitată* căreia in mod necesar urmează să i se asigure un *randament* (productivitate) cat mai ridicat, atât din punctul de vedere al băncilor cât şi al clienţilor.

Succesul metodelor aplicate de fiecare bancă comercială se bazează pe *rigurozitatea şi consecvenţa* de care se dă dovadă în aplicarea principiilor ce guvernează activitatea bancară. În acest context, este esenţial ca banca să-şi menţină o *lichiditate* minimă necesară sub forma rezervei minime obligatorii (R.M.O.)si a disponibilităţilor sub forma de numerar; să realizeze un echilibru între plasamente şi resurse atrase (plasamente în credite ≤ depunerile clienţilor la vedere, la termen şi speciale). Creditele acordate de o bancă comercială să se bazeze pe o *prudenţa* bine înţeleasă, având în vedere *afacerea* în sine şi *garanţiile materiale* suplimentare. Pe lângă plasamentele în credite, băncile trebuie să-şi formeze şi să-şi păstreze plasamente sănătoase pe piaţa interbancară şi de capital, uşor *transformabile* în lichidităţi şi expuse unui *risc minim* ,precum si plasamente eficiente de natura participaţiilor directe cu capital

Este necesar să se promoveze în toate acţiunile băncii principiul *raţionalităţii* urmărindu-se prin aceasta, atât creşterea *puterii* sale economice, a *profitabilităţii*, cât şi a *calităţii* prestaţiei sale sociale.

1.3 Principiul supravegherii prudenţei bancare: esenţă si rol

Principiul *supravegherii prudenţei bancare* constă în delegarea de competenţe unei autorităţi de a superviza, în virtutea unor reguli şi principii legale, modul în care se organizează şi se desfăşoară activitatea bancară în economie.

După cum se ştie fiecare ţară îşi construieşte propriul mecanism macroeconomic în contextul căruia, aparatului bancar ,văzut în ansamblul sau , îi este definit un anume *rol* şi îi sunt stabilite *sarcini* precise. Practicarea excesivă a neoliberalismului în domeniul bancar din majoritatea ţărilor ce compun astăzi Comunitatea Europeana a condus, în final, la înregistrarea unor falimente în lanţ a instituţiilor bancare, în special a celor private, neconsolidate economic şi financiar. Datorită mecanismului transferurilor bancare internaţionale, efectele nefavorabile din economiile mai slab dezvoltate au fost "preluate şi transferate" spre economiile

Scanned with OKEN Scanner

consolidate. Acest *flagel* a trebuit să fie oprit prin măsuri adecvate întreprinse în planul comerțului internațional si a fluxurilor financiare generate de operațiile de pe piețele de capital, pentru a se evita deprecierea sistematică a situației economice a membrilor CEE. Practica demonstrează că acest fenomen nu poate fi redus doar la această comunitate ci vizează întregul complex european și mondial al lumii bancare.

În urma studiilor întreprinse s-au delimitat trei *concepte fundamentale* după care, în economia fiecărei țări, se poate aplica principiul supravegherii prudentei bancare.

- *autoritatea supravegherii prudenței bancare este încredințată unei instituții guvernamentale.*

Argumentul în favoarea acestui concept ar fi acela că, în acest context, toate băncile ar contribui nemijlocit, prin activitatea lor, la susținerea programului guvernamental de dezvoltare economico-socială a unei țări. Dezavantajul ar consta în aceea că se renunță oarecum la autonomia propriu-zisă a băncilor, considerate ca fiind un factor independent de promovare a unor politici monetare, de credit și dobânzi, justificate economic, ele fiind aservite în acest caz unei "culori politice".

- *autoritatea supravegherii prudentei bancare să fie atribuită unui colectiv de experți.*

Avantajul, în acest caz ar fi acela că în economie ar fi promovate criterii științifice, *tehnocrate*, cu o foarte puternică tentă de penetrație. Dezavantajul, ar fi acela că întreaga economie bancară ar risca să fie aservită unui grup de persoane, unei *elite*, care, devenind mai puțin morală, ar putea beneficia de o anumită putere și implicit de avantaje materiale.

- *autoritatea supravegherii prudentei bancare să fie delegată băncii centrale și de emisiune.*

Avantajul îl constituie faptul că se realizează o *unitate* între *politici* și *programe de acțiune*, în ceea ce privește conceperea și funcționarea mecanismului monetar și de credit al economiei. Dezavantajul îl constituie riscul de a se atribui băncii centrale și de emisiune a unui *rol autoritar*, care îndepărtat de realitățile economice se poate transforma cu mare ușurință într-o "forță administrativă" cu efecte mai puțin benefice în ce privește evoluția de ansamblu a economiei, în general, a băncilor comerciale, în special.

În ce privește România s-a adoptat acest din urma concept, potrivit căruia supravegherea prudentei bancare este încredințată B.N.R., în calitate de bancă centrală și de emisiune.

Pentru a-și îndeplini acest rol, la nivel de Centrală, s-a înființat așa numita *Direcție Generală de Autorizare și Supraveghere Prudențială a Societăților Bancare (D.G.A.S.P.S.B.)*, cu scopul de a monitoriza *comportamentul* societăților bancare și de a urmări realizările acestora astfel încât ele să se încadreze în niște parametrii prestabiliți, specifici unei evoluții macroeconomice corespunzătoare. Se urmărește cu precădere dezvoltarea normală a oricărei societăți bancare, evitarea *disfuncționalităților*, a colapsului financiar și falimentului, indiferent de natura proprietății sale, privata sau de stat, cu capital endogen sau exogen.

Conform normelor aplicabile în prezent, în România, *procesul* supravegherii prudențiale a societăților bancare comportă două *etape* distincte:

1) *aprobarea înființării unei bănci comerciale, eliberarea autorizației de constituire a societăți bancare și a celei de funcționare*

Înainte ca viitoarea bancă să obțină hotărârea judecătorească și să se înregistreze ca societate comercială a Registrul Oficiului Comerțului, aceasta este obligată:

să depună la B.N.R. (D.G.A.S.P.S.B.) proiectul statutului de funcționare și a contractului de societate, însoțite de un buget (plan de afaceri) pe următorii 3 ani, precum și lista și curriculum vitae a viitorilor membri ai Consiliului de Administrație și membrilor Comisiei de Cenzori ,date despre acționariat;

să nominalizeze cel puțin 2 persoane care vor conduce efectiv banca și să furnizeze o serie de date și informații referitoare la persoanele fizice și juridice care au calitatea de acționar semnificativ.*

Scanned with OKEN Scanner

În această fază se verifică cu mare atenție *capacitatea acționariatului* de a susține o nouă bancă comercială; abilitatea echipei manageriale; moralitatea conducerii și a persoanelor considerate acționari semnificativi; respectarea legalității în privința conceperii actelor constitutive (statut, contract); realitatea (suportul) planului de afaceri al băncii pentru următorii 3 ani. Cu această ocazie au loc investigații, în special, în legătură cu comportamentul și moralitatea persoanelor ce doresc să fondeze și să conducă banca.

Această etapă se finalizează prin susținerea în cadrul Consiliului de Administrație al B.N.R. a *oportunității și legalității,* înființării noii societăți bancare, cât și prin eliberarea *autorizației de constituire,* în conținutul căreia, esențial rămâne definirea *obiectului de activitate* al băncii. Cu această ocazie se pot formula și unele *restricții* rezultate din analiza documentelor în cauză.

După obținerea *autorizației de constituire*, aceasta având un caracter provizoriu *(suspensiv)*, membrii fondatori își asumă toate responsabilitățile derivate din lege cu privire la realitatea datelor referitoare la înființarea băncii, subscrierea și vărsarea capitalului, organizarea și funcționarea unităților operative.

În baza acestei autorizații, fondatorii pot proceda efectiv la constituirea băncii, ca societate comercială de drept comun, respectiv la semnarea și autentificarea statutului și contractului de societate, obținerea sentinței judecătorești si înmatricularea acesteia la Registrul Oficiului Comerțului.

După parcurgerea acestor faze, întreaga documentație legalizată și conținând toate elementele rezultate din recomandările B.N.R. cu ocazia eliberării autorizației suspensive, se depun de către reprezentantul fondatorilor la B.N.R. După o minuțioasă analiză și realizarea unor investigații colaterale, Consiliul de Administrație al B.N.R., în baza recomandărilor favorabile făcute de D.G.A.S.P.S.B. eliberează *autorizația de funcționare*. Aceasta este de fapt *licența* în baza căreia o societate bancară poate ființa și funcționa pe teritoriul țării noastre. Autorizația se obține ulterior înregistrării societății bancare la Registrul Oficiului Comerțului și numai după ce s-a făcut dovada că s-au creat toate *condițiile tehnice, materiale și financiare* necesare pentru buna funcționare a băncii.

2) *Supravegherea prudenței bancare propriu-zise*, respectiv *monitorizarea,* pe durata funcționării societății bancare a modului în care aceasta evoluează în economie și îndeplinește criteriile specifice de prudență și performanță bancară.

În acest context, sunt urmărite cu precădere îndeplinirea unor *limite minime* (indicatori de prudență bancară*)* dintre care cele mai importante le considerăm următoarele:

* subscrierea și vărsarea nivelului minim de capital social;
* constituirea rezervelor legale si facultative prevăzute de norme;
* realizarea sistematică a rezervei minime obligatorii (R.M.O.);
* urmărirea pragului minim de solvabilitate bancară si de lichiditate;
* clasificarea sistematică a portofoliului de credite și crearea de provizioane specifice de risc;
* urmărirea și raportarea creditelor mari;
* monitorizarea și gestionarea în limitele prevăzute de norme a poziției valutare;
* raportarea cotidiană a operațiunilor cu valută și mijloace de plată străine;

îndeplinirea criteriilor privind persoanele aflate în relații speciale cu banca.

Toate acestea se realizează în baza unor *situații statistice* (rapoarte) sau *lucrări contabile și extracontabile* ce se remit sistematic de către băncile comerciale D.G.A.S.P.S.B. din cadrul Centralei B.N.R.. Tot acestei direcții îi sunt remise spre verificare și însușire, dările de seamă contabile, situația patrimoniului, contul de profit și pierderi.

Pe parcursul existenței unei societăți bancare, în special a celor înființate în baza unor subscripții publice, o atenție deosebită se acordă *modificărilor* ce au loc în structura acționariatului. Se urmărește cu deosebită atenție devenirea unui acționar în calitate de

Scanned with OKEN Scanner

acționar semnificativ fie prin subscrieri directe, fie prin tranzacții pe piața secundară. Acestora li se administrează *chestionare* în baza cărora se fac analize minuțioase în privința comportamentului pe piață, a moralității și al impactului potențial pe care îl poate avea prezența acestora în cadrul Adunărilor Generale ale Acționarilor băncii. În situația în care un acționar sau grup de persoane ce acționează împreună, după caz, dobândește calitatea de acționar semnificativ fără a obține aprobarea prealabilă din partea BNR, acestuia, potrivit legii, îi va fi suspendat votul în cadrul Adunării Generale a Acționarilor, iar hotărârile AGA pot deveni nule.

Este necesar să subliniem și faptul că în procesul supravegherii prudenței bancare în economie pot apărea situații în care unele bănci comerciale se confrunta cu dificultăți de natura financiara, sunt expuse, peste limitele admise, riscului de lichiditate și solvabilitate. Într-un astfel de context BNR, prin direcția de specialitate, potrivit legii, recurge, într-o primă fază , la *supravegherea specială* și, apoi, la *administrare specială.*

INDICATORI DE EFICIENȚĂ SI PRUDENȚĂ BANCARĂ

folosiți în aprecierea performanțelor unei bănci comerciale.

INDICATORI DE ADECVAREA CAPITALULUI	
1.1. Raportul de solvabilitate 1	Fonduri proprii / Active ponderate funcție de risc
1.2. Raportul de solvabilitate 2	Capitalul propriu / Active ponderate funcție de risc
2. Rata capitalului propriu (efectul de pârghie)	Capitalul propriu / Total active (valoare neta)
3. Raportul dintre capital propriu si capital social	Capitalul propriu / Capital social
INDICATORI DE APRECIERE A CALITATII ACTIVELOR	
4. Rata generala de risc	Suma (active bil.+ in af.bil.) ponderate risc / Suma (active bil.+ in af.bil.) la val.contabilă
5. Credite si dobânzi restante în total credite si dobânzi de încasat	Credite si dobânzi restante si îndoielnice (val.netă) / Total credite si dobânzi de încasat (val.neta)
6. Rata riscului de credit la valoare neta	Credit +dobânda din categ."P" si "I" (nete) / Total exp. de credit (brute)
7. Clasificarea ponderata a creditelor	Credite si dobânzi (subst.+îndoieln.+pierd.) / Capital propriu + Provizioane
8. Ponderea creanțelor restante si îndoielnice în total activ	Creanțe restante si îndoielnice (val.netă) / Total activ (valoare neta)
9. Grad de acoperire a riscului de credit	Provizioane de risc constituite / Provizioane de risc necesare
10. Ponderea creanțelor restante si îndoielnice în capital propriu	Creanțe restante + îndoielnice (valoare neta) / Capitaluri proprii
11. Rata de acoperire	Fonduri proprii-Credite clasif.I+P (valoare neta) / Total activ (valoare neta)
12. Ponderea creditelor in total activ	Credite acordate clientelei (valoare bruta) / Total activ (valoare brută)
13. Credite acordate clientelei în total surse atrase si împrumutate	Credite acordate clientelei (valoare bruta) / Surse atrase si împrumutate
INDICATORI DE APRECIERE A PROFITABILITATII	
14. Rata rentabilității economice ROA	Profit net / Total activ (valoare neta)
15. Rata rentabilității financiare ROE	Profit net / Capitaluri proprii

Scanned with OKEN Scanner

16. Rata rentabilității activității de bază	Venituri din exploatare – venituri din provizioane / Cheltuieli din exploatare – Cheltuieli din provizioane
INDICATORI DE APRECIERE A LICHIDITĂȚII	
17. Lichiditatea curentă	Active curente / Pasive curente
18. Indice de creștere a capitalului propriu	Capital propriu (perioada curentă) / Capital propriu (perioada baza)
19. Indice de creștere a activului bilanțier	Activ bilanțier (perioada curentă) / Activ bilantier (perioada baza)

1.4 Banca comercială - agent economic autonom

Banca comercială se manifestă în structurile pieței în calitate de *agent economic autonom*. Obiectivul său organizațional global îl constituie furnizarea de *servicii bancare* în condițiile obținerii unei profitabilități considerate normale.

Profilul, dar mai ales natura activității lor, imprimă băncilor comerciale unele *trăsături specifice* prin care acestea se diferențiază substanțial de restul agenților din economie.

Aceste *trăsături* ar putea fi formulate succint astfel:

a) băncile comerciale sunt *entități economice cu scop lucrativ*, ele fiind axate pe *comerțul cu bani* precum și pe *prestarea de servicii bancare*, corespunzătoare din punct de vedere cantitativ și calitativ, cererii clienților lor, și în concordanță cu standardele interne și internaționale specifice domeniului. Ele sunt desemnate să presteze un anume gen de *servicii* în economie pe care nici un alt tip de agent economic nu este autorizat să le furnizeze.

Pentru a-și realiza acest obiectiv de bază al activității lor, băncile recurg la *tehnologii* de lucru aparte, total diferite de restul ramurilor economice.

La baza înfăptuirii operațiunilor bancare stau *principii, norme, regulamente*, precum și *instrumente* specifice, ele fiind derivate din legități economice, impuse și verificate de experiența și practica bancară în decursul a multe sute de ani.

b) băncile comerciale trebuiesc *considerate entități organizatorico-administrative* ale economiei naționale, întrucât fiecare dintre ele grupează o *colectivitate de persoane*, care manifestă aceleași interese economice. Practic se realizează un *nod*, ca rezultat al interferenței *intereselor* ce aparțin mai multor *categorii de persoane* ce se implică în înființarea și funcționarea unei bănci comerciale și anume:

- *acționarii,* ca investitori ce urmăresc a-și fructifica cât mai eficient plasamentul pe termen lung făcut în capitalul social al unei bănci comerciale;
- *managerii* băncii, interesați în performanțe bancare de excepție, în etalarea unor programe si a unui profesionalism elevat aflate în competiție cu cele ale altor echipe manageriale;
- *personalul lucrător* al băncii, interesat pe de o parte într-o remunerație corespunzătoare, corelată cu răspunderea ce se asociază funcției pe care o ocupă, cu realizările băncii în plan financiar, iar pe de altă parte în menținerea prestigiului instituției si, odată cu aceasta, în siguranța locului de muncă.

Atât managerii cât și personalul lucrător, deși aparent ,manifestă interese diferite, practic prin activitatea lor vizează consolidarea economico-financiară a băncii evoluția ei corespunzătoare, dobândirea de succese care să contribuie la creșterea valorii de piață a acesteia.

- *creditorii* băncii, aflați deseori în calitatea lor de investitori strategici, ce pun la dispoziția băncii fonduri pe termen mediu și lung (sub forma împrumuturilor subordonate sau obligatare) cu scopul unei fructificări financiare cât mai consistente.
- *clienții* băncii, care, pe de o parte, pun la dispoziția acesteia fonduri sub forma depozitelor la vedere și la termen, sperând într-o fructificare în condiții de siguranță și profitabilitate, iar pe de altă parte, urmăresc obținerea unor *servicii bancare de calitate*, la un *cost rezonabil*.

Scanned with OKEN Scanner

Inducerea în economie a unui "cost rezonabil" după părerea noastră, trebuie să reprezinte un obiectiv de primă importanță pentru strategia fiecărei bănci comerciale.

c) băncile comerciale dispun de un *patrimoniu propriu*, diferit ca natură de patrimoniul celorlalți agenți din economie, fie ei profilați pe producție, comerț sau servicii. Acest patrimoniu este *gestionat autonom, pe propria răspundere și pe riscul băncii*

In acest domeniu echipa managerială trebuie să fie preocupată de aplicarea a *trei principii* considerate fundamentale și anume:

* principiul prudenței bancare;
* principiul echilibrului financiar;
* principiul profitabilității.

Abaterea sistematică de la cerințele acestor principii în administrarea patrimoniului societății bancare, conduce inevitabil la *dezechilibre* în mecanismul băncii, și în final, la un colaps financiar al acesteia. Practica a dovedit de multe ori că un astfel de colaps are un impact mult mai dezastruos pentru economie, decât efectele unui faliment al unui agent economic de renume.

Prudența bancară trebuie să vizeze primordial *gestiunea riscului* în bănci. Pe lângă celelalte riscuri specifice economiei de piață, la care se expune, de regula, orice agent economic cu scop lucrativ, băncilor le mai sunt specifice câteva *tipuri risc* generate de natura activității pe care o desfășoară, precum: *riscul de creditare, riscul de dobândă, riscul de lichiditate, riscul valutar, riscul operațional* (de decontare, de comunicație), *riscul de bancă corespondentă, riscul de fraudă bancară, riscul reputațional* și nu în ultimul rând *riscul de management bancar*.

Principiul echilibrului financiari presupune respectarea cu sfințenie a egalității dintre *maturitatea* plasamentelor în activele băncii și cea a pasivelor sale. Regula de bază este aceea că durata de existență a plasamentelor băncii, fie ele cele concretizate în credite acordate clienților săi, în depozite interbancare sau în orice altă, formă, trebuie să, fie în concordanță cu *durata de exigibilitate* a sursei de finanțare, context în care, practic vorbind, sunt realizate multiple *corelații structurale*, pe care managementul băncii trebuie să le ia în considerare și să le aplice cu multă responsabilitate.

Principiul profitabilității impune echipei manageriale, ca de altfel fiecărui lucrător bancar luat în parte, că orice acțiune, orice livrare de produse sau servicii bancare, ca esență a funcției de utilitate socială atribuită băncilor comerciale, trebuie să se realizeze în concordanță cu cererea clienților și în condiții de *rentabilitate* considerată normală. In acest fel, băncile prin dobânzi, taxe și comisioane, *justificate economic*, induc în economie un "cost" al serviciilor bancare, influențând corespunzător situația economico-financiară a clienților săi. Acest aspect trebuie considerat ca fiind unul fundamental, de esență, în construcția relației *"bancă-client"*, motiv pentru care în economiile din vest, acestuia, i se acordă o atenție aparte in elaborarea și în implementarea. strategiilor de piață.

Specific băncilor, legat de *gestiunea riscului*, a echilibrului financiar și profitabilității, este și faptul că, pentru a se înfăptui un management responsabil și eficient în acest domeniu, se recurge din ce în ce mai mult la tehnicile ALCO (assets and liabilities committee) promovate cu multă asiduitate în ultimul deceniu în țările cu economie de piață consacrată.

Vorbind despre *structura economică* a patrimoniului unei bănci comerciale aceasta este reflectată de elementele cuprinse în *activul* bilanțului, în timp ce *structura financiară și de capital* este reflectată de elementele din *pasivul* bilanțului. Acest lucru este ilustrat prin schema de bilanț:

Scanned with OKEN Scanner

ACTIVE	PASIVE
1. **Lichidități imediate** (numerarul în casierie, cecurile primite spre încasare, disponibilități la vedere la alte bănci, alte titluri de valoare lichidabile imediat) 2. **Plasamente interbancare** (depozite de trezorerie de tip over night, tomorrow next, one week, one month) 3. **Plasamentele în credite** (pe termen scurt, foarte scurt, mediu, lung) 4. **Active imobilizate,** formate din: a) *active corporale* (amortizabile) specifice domeniului activității bancare; b) *active noncorporale* (licențe, soft etc.); c) *active financiare* (titluri de participație). 5. **Creanțe din decontări inter și intrabancare** 6. **Alte active**: - valori materiale specifice - debitori litigioși - sume în curs de lămurire - alte active	1. **Capitalul propriu** format din: a) capitalul social b) fondul de rezervă d) rezerva pentru riscul general de credite e) alte fonduri proprii 2. **Datorii pe termen lung** (împrumuturi subordonate sau obligatare) 3. **Disponibilitățile clienților:** la vedere, pe termen sau cu destinație specială (resursele atrase) 4. **Obligațiile curente pe termen scurt,** formate din: a) Obligații față de fisc și bugetul asigurările sociale b) Obligații față de furnizorii și creditorii băncii c) Obligații față de personalul propriu și acționariat d) Alte obligații pe termen scurt. 5. **Decontări inter și intrabancare** (obligații) 6. **Profitul exercițiului curent** (nerepartizat)
TOTAL ACTIVE	TOTAL PASIV

d) băncile comerciale dispun de o organizare proprie; își proiectează și implementează *o structură organizatorico-funcțională* specifică, funcție de situația concretă în care ele acționează.

Ceea ce este propriu băncilor este aceea că structura lor organizatorică este concepută astfel încât unitățile operative să fie amplasate cât mai aproape posibil de locul în care se produc fenomenele economico-financiare generate de activitatea clienților lor.

La baza organizării și conducerii activității din fiecare din băncile comerciale stă *regulamentul de organizare și funcționare*, precum și cel de *ordine interioară*. Ele sunt elaborate având ca suport legislația în vigoare, contractul de societate și statutul băncii, norme și regulamente impuse de B.N.R.

e) modul în care se manifestă *autonomia* în bănci este unul specific și ține într-o bună măsură de natura activității bancare si a modului specific de organizare.

În primul rând, manifestarea autonomiei are loc pe un palier ce privește, *ansamblul instituției bancare*, caz în care se operează în mod obligatoriu cu criteriile ce țin de înfăptuirea *gestiunii financiare* în bănci. Legat de aceasta, fiecare bancă, *în mod autonom*, își gestionează patrimoniul pe cont propriu, în condiții de profitabilitate și în limitele în care autoritatea îi delimitează competențele referitoare la aplicarea principiilor de prudență bancară. Orice decizie luată în legătură cu acțiunile băncii trebuie să conducă spre *realizări profitabile*, dar totodată, implementată, ea nu trebuie să încalce *principiul prudenței*, în sensul că banca se expune într-un mod mai puțin controlat riscului.

În al doilea rând, avem de a face cu manifestarea autonomiei funcționale la nivelul fiecărei *entități*, ce ține din punct de vedere organizatoric de aceeași bancă ,respectiv, la nivelul fiecărei unități operative. In acest caz operează criteriul *delegării competențelor* dinspre top și middle manageri, spre managerii unităților operative bancare. Aceștia își organizează și își conduc activitatea proprie în limitele competențelor delegate, vizând *performanța*, dar ținând cont de *obiectivul strategic organizațional global* al instituției bancare.

Scanned with OKEN Scanner

1.5 Produsele şi serviciile bancare

1.5.1 Componenta portofoliului de produse şi servicii al unei bănci comerciale

Funcţia de utilitate socială a băncilor comerciale se concretizează în gama de servicii şi produse bancare, pe care acestea le oferă clienţilor lor.

Experienţa acumulată de-a lungul anilor în domeniul activităţii bancare, precum şi evoluţia mijloacelor tehnice, a performanţelor echipamentelor folosite, au produs şi produc şi în prezent un impact deosebit în privinţa evoluţiei volumului, structurii , costului si calităţii serviciilor prestate de bănci clienţilor din economie.

În principiu vorbind, serviciile şi produsele bancare pot fi structurate în două mari categorii:

- *servicii şi produse clasice (tradiţionale)*
- *servicii şi produse speciale.*

În categoria serviciilor şi produselor clasice sunt grupate acele tipuri de servicii şi produse ce sunt legate nemijlocit de exercitarea funcţiilor tradiţionale atribuite băncilor în economie. Ele există din perioadele de început ale activităţii bancare. Au evoluat perfecţionându-se şi diversificându-se pe măsura trecerii anilor, până în 1980, când s-au produs mutaţii extrem de importante. Marile bănci, recunoscute pe piaţa financiară internaţională, realizează ample manevre strategice căutând să domine segmente cât mai mari din piaţa bancară. Acest lucru a fost facilitat şi de progresul înregistrat în domeniul echipamentelor bancare, el contribuind la diversificarea şi realizarea unor importante salturi cantitative şi calitative.

În cadrul serviciilor şi produselor bancare clasice sau tradiţionale se pot înscrie:

- deschiderea de conturi bancare personale şi efectuarea de viramente prin acestea, din dispoziţia clienţilor;
- atragerea de disponibilităţi băneşti, la vedere şi la termen în monedă naţională sau valută şi valorificarea lor (prin redistribuire) sub forma plasamentelor pe piaţa monetară şi de credit, precum şi de capital;
- efectuarea de operaţiuni cu numerar în lei şi valută precum şi cu mijloace de plată străine;
- acordarea de credite bancare clienţilor în monedă naţională şi valută, atât pentru activităţi productive cât şi pentru investiţii;
- organizarea de licitaţii valutare inter şi intra-bancare;
- efectuarea de decontări şi transferuri internaţionale;
- efectuarea de operaţiuni cu titluri de credit şi alte efecte de comerţ;
- plasamente in titluri de valoare pe piaţa primară de capital prin subscripţie publică din ordinul clienţilor;
- efectuarea de operaţii cu titluri de stat, pe piaţa primară şi secundară;
- prestarea de servicii prin tezaurul băncii şi laboratoarele proprii specializate, precum şi cu mijloacele de transport valori.

Aceste tipuri de servicii şi produse bancare, denumite tradiţionale, sunt destinate clientelei indiferent de statutul său juridic; se prestează în mod curent, cotidian şi se află într-un continuu proces de perfecţionare. Ele sunt într-o continuă adaptare la cerinţele clienţilor, prin această perfecţionare încercându-se să se dobândească şi să se menţină de către fiecare bancă un segment cât mai important din piaţa bancară.

Evoluţia vieţii economico-sociale din ultimele două decenii a fost marcată de pătrunderea mai puternică a principiilor neoliberale în construcţia sistemelor macroeconomice, ceea ce a determinat importante mutaţii în conlucrarea bancă-client. S-a produs un fenomen de regândire a mijloacelor şi modalităţilor practice prin care banca îşi sprijină clienţii în afacerile lor şi, în consecinţă, în privinţa modului în care băncile îşi exercită rolul atribuit în economia unei ţări.

Scanned with OKEN Scanner

Se pleacă de la ideea că o bancă bună este considerată cea care are clienții cu situație economico-financiară robustă și a căror performanțe pe piață sunt evidente și recunoscute. De aceea în acțiunile sale banca trebuie să vizeze cu prioritate:

- sănătatea financiară, deplină, a clienților săi;
- obținerea de utilități trebuitoare societății, corespunzătoare calitativ și cantitativ, care să conducă spre progresul general al societății;
- prosperitatea proprietarilor băncii.

Banca este văzută deseori sub 3 mari dimensiuni: ca o afacere, ca o sursă de venit și ca o instituție publică, motiv pentru care acesteia îi revine un rol aparte în susținerea economiei. Într-un astfel de context, atât în teoria cât și practica bancară a început să se opereze mai frecvent cu conceptele "clientul nostru, stăpânul nostru", "sănătatea clienților, sănătatea băncii", motiv pentru care s-a făcut simțită penetrarea așa numitelor "Servicii și produse speciale". Scopul urmărit este acela de a furniza clientelei, mijloacele și tehnicile, întreg suportul bancar pentru a reuși să-și elaboreze și apoi să-și implementeze o strategie proprie de piață, robustă și competitivă.

Practica din ultimele decenii a demonstrat că există în acest domeniu o gamă extrem de diversificată de astfel de servicii și produse bancare, care implică banca, în diferite grade, în realizarea unui astfel de deziderat. În funcție de: dorințele clientelei, de agrearea băncii ca partener nemijlocit în afaceri, precum și de gradul de implicare a băncii în derularea unei tranzacții se pot contura următoarele tipuri de servicii și produse bancare speciale:

a) *furnizarea de către bancă*, la cererea clientului, *de informații economico-financiare și juridice* necesare derulării unei tranzacții.

În cadrul acestui serviciu modalitățile cele mai frecvente de conlucrare sunt:

- accesul clienților la baza de date a băncii;
- realizarea unor investigații, la cererea clienților, în domeniul economic, social, politic, fiscal etc., legate fiind de o eventuală perfectare și derulare a unei tranzacții în țară și/sau străinătate, după caz;
- recurgerea, într-un anume stadiu al derulării unei tranzacții, la a obține informații, prin intermediul unei bănci corespondente, cu privire la capacitatea unui potențial partener de a finaliza o tranzacție.

De regulă, astfel de investigații se fac în regim de strictă confidențialitate, în care esențial este să se constate ce atitudine va adopta banca acelui partener, implicat în tranzacția în cauză, în privința asigurării viitoare a mijloacelor de plată necesare. În vest se apreciază că atunci când o firmă, în calitate de client al băncii, beneficiază de astfel de servicii din partea unei bănci bine cotate, aceasta reprezintă un avantaj pentru client; este un senzor în plus în aprecierea riscului afacerii și poate constitui totodată o certitudine că tranzacția în cauză poate fi derulată până la finalizarea ei.

b) *asumarea de către o bancă a garanției derulării normale a unei tranzacții* încheiate între doi parteneri. În acest caz, încă din faza contractuală, partenerii convin să introducă în afacerea lor banca căreia îi sunt definite de la început responsabilități bine conturate. Banca joacă, aici, rolul unui factor de siguranță. De regulă, acest lucru se întâmplă la tranzacțiile considerate de amploare și care prezintă un grad mai ridicat de risc și când de regula, se solicită totodată și suportul financiar al băncii în cauză.

c) *consulting și asistență de specialitate*. Cel mai adesea acest produs este legat de manevrele strategice pe care clienții unei bănci le întreprind pentru a-și consolida poziția pe piața internă și internațională dobândind noi segmente. In astfel de cazuri de regulă, se recurge la proiecte complexe de investiții a căror elaborare și implementare ridică mari probleme atât sub aspect economic cât și financiar. De cele mai multe ori astfel de probleme depășesc competența profesională a specialiștilor, angajați ai unei firme, sau rezolvarea lor implică un cost foarte mare.

Scanned with OKEN Scanner

Ca urmare pentru a se elabora proiectul (documentația), a se efectua calculele de eficiență, a se evalua riscurile la care se expune, clientul apelează, de regulă, la aparatul de specialitate al unei bănci solicitând consulting și asistență de specialitate.

Există bănci care s-au specializat în acest domeniu și au dobândit un bun renume intern și internațional (Credit Suisse, VontoBel, Societe Generale, etc.).

Analizând domeniul, putem constata că se practică două tipuri de asistență:

- *asistență consultativă* – aceasta concretizându-se în serviciile prestate de tehnicienii băncii privind ansamblul problemelor economice, financiare, juridice, sociale, interne și externe pe care le reclamă o tranzacție. Specialiștii băncii se implică aici de la a studia afacerea, a elabora calcule de eficiență ex-ante și a evalua riscul, până la a găsi cele mai favorabile variante de finanțare a proiectului dorit. Aceasta este interpretată ca fiind, practic, un fel de certificat prin care se atestă de către specialiștii băncii că afacerea este viabilă, este oportună și profitabilă, că varianta de finanțare propusă este cea mai bună.
- *asistența angajată*. Specific acesteia este faptul că se practică de către bănci din dispoziția și prin înlocuirea clientului în derularea tranzacției. Banca este mandatată aici de către client să deruleze în numele acestuia afacerea. În astfel de cazuri banca furnizează un pachet de servicii bancare legat de o anume tranzacție.

Modalitățile concrete prin care se înfăptuiește acest tip de asistență sunt extrem de diversificate, ele fiind adaptate de regulă dorinței clientului și naturii tranzacției. În astfel de cazuri banca se poate implica plecându-se de la: simpla prospectare a pieței, elaborarea proiectului de afaceri, efectuarea calculelor de eficiență și evaluarea riscului, studierea variantelor posibile de finanțare și selectarea celei profitabile și să continue cu promovarea proiectului pe piață prin rețeaua proprie a băncii și să se finalizeze prin: a se încheia și derula nemijlocit contractul în numele clientului, în a finanța și încasa, în final, drepturile băneşti ce se cuvin acestuia.

În acest domeniu, fenomenul care a revigorat substanțial viața financiar-bancară în ultimul deceniu este așa-numitul "*private banking*" - fenomen prezent în practica bancară din țările cu economie de piață consolidată. Esența lui constă în aceea că banca furnizează clientelei sale private și instituționalizate un ansamblu de servicii și produse bancare de bază și periferice, corelate între ele, cu scopul de a se circumscrie și susține o anumită strategie de firmă.

Există mai multe posibilități prin care banca, prestând "private banking", intervine pentru a-și susține clientela și anume:

- gestionarea de către o bancă, pe o perioadă de timp determinată, convenită cu clientul, a unor fonduri pe care clientela le pune la dispoziția băncii cu scopul de a fi valorificate prin plasamente pe piața financiară și/sau monetară. Deseori ele iau forma unor plasamente colective în valori de piață, cărora li se asociază diferite grade de risc. Spre exemplu un portofoliu de plasament cu risc minor ar putea conține, spre exemplu: 50% credite bancare, 20% valori mobiliare (titluri), 20% valori imobiliare, 10% lichidități. Aici riscul este dispersat și minimizat la maximum. Un portofoliu cu risc mediu poate fi constituit din: 50% credite, 40% titluri achiziționate de pe piața bursieră, 10% lichidități, așa după cum un portofoliu cu risc major conține, sa zicem: 85% plasamente în titluri ale pieței de capital si 15% lichidități.
- creditul fiduciar - Esența lui constă în aceea ca un client pune la dispoziția băncii un depozit bancar și îi solicită acesteia să-l plaseze sub forma creditului, în numele băncii, dar conform unor instrucțiuni primite de la client și pe riscul acestuia;
- gestiunea fiduciară – al cărei mecanism funcționează similar cu principiile creditului fiduciar, numai că de această dată banca gestionează întreg patrimoniul clientului, conform instrucțiunilor primite de la acesta.

Scanned with OKEN Scanner

- servicii de reprezentare a clientelei în cadrul societăților de holding pentru a-i apăra acesteia interesele.
- produse periferice, furnizate de bancă, corelate cu produsele de bază enumerate anterior și care acoperă diverse și vaste domenii. Sunt de cele mai multe ori legate de asigurările de bunuri și persoane, de domeniul imobiliar, al fondurilor globalizate de investiții etc.

În prezent, în materie de servicii și produse bancare tradiționale băncile din vest au evoluat substanțial. În țările Beneluxului de pildă serviciile și produsele tradiționale livrate clientelei private și instituționalizate sunt delimitate în 3 mari categorii:

- *operații prin așa-numitele conturi personale;*
- *operații de creditare ce includ și creditele de consum;*
- *operații privind plasamentele colective în valori de piață.*

Operațiilor prin conturile personale le este caracteristic faptul că se lucrează în paralel cu două conturi, primul considerat cont de bază și numit "cont universal", al doilea considerat complementar și denumit "cont de economisire".

Acesta din urmă nu este obligatoriu; se deschide numai la cererea clientului, și este folosit pentru un anume gen de servicii pentru care, tehnic vorbind, este absolut necesar să funcționeze ambele conturi în paralel.

Prin conturile universale sunt realizate operațiuni curente, de plăți și încasări, folosindu-se drept instrumente:

- *ordinul de virament dat de client;*
- *convențiile de plăți – ("standing order" și "direct debit");*
- *cecul și eurocecul;*
- *cărțile magnetice de debit sau credit.*

Convențiile de plată sunt frecvent utilizate ele reprezentând o înțelegere între client și bancă în conformitate cu care banca - din inițiativa ei și în baza mandatului încredințat îi debitează clientului contul la date fixe, pentru sume fixe sau pentru sume cerute pe bază de documente justificative de către beneficiarii sumelor, fără să mai solicite, în prealabil, consimțământul la plata al clientului. In acest fel se câștigă în operativitate, clientul fiind absolvit de unele responsabilități plicticoase, consumatoare de timp, de prezenta lui la banca. De remarcat că absolut toate plățile, indiferent de instrumentul sau modalitatea prin care se efectuează trebuie să se realizeze în limita soldului creditor al contului înregistrat în ziua respectivă.

În cazul cărților de credit clientul convine cu banca, în funcție de situația lui financiară, asupra unui plafon limită în cadrul căruia i se admit să se facă plăți peste soldul creditor (overdraft) astfel încât suportul financiar al debitărilor succesive este reprezentat, de fapt, de un credit admis cu anticipație. Plafoanele sunt analizate periodic și revizuite în funcție de felul în care clientul și-a onorat obligațiile față de bancă.

Conturile de economisire servesc pentru a reflecta fenomenul constituirii depozitelor bancare pe termen de către client, sub așa-numită formulă a "economisirii convenite". Clientul dă un ordin de transfer băncii, ce are caracter de acord de principiu, în baza căruia, după o anume regulă, i se preiau din contul universal sume ce sunt virate apoi în contul de economisire. Acțiunea se poate întrerupe numai în situația în care clientul emite un ordin de suspendare temporar sau definitiv.

Există mai multe variante de înfăptuire a acestui tip de operații:

- la o dată fixă, se preia și se virează o sumă fixă în contul de economisire, indiferent de sumele care rămân în contul universal;
- la o dată fixă sunt preluate și virate toate sumele din contul universal, cu condiția să se păstreze în acest cont un plafon minim;
- la o dată fixă se preiau din contul universal sumele existente, în limita unui plafon prestabilit, cu condiția să rămână în contul universal așa-numita "sumă de menținere a contului".

Scanned with OKEN Scanner

Una din soluțiile cu care banca își atrage și menține clientela privată constă în *facilitățile de trezorerie* menite să susțină clienții în perioadele în care aceștia au dificultăți financiare.

Mecanismul unei asemenea facilități constă în următoarele: pentru o perioadă de timp dată, printr-o convenție între părți, se admit plăți mai mari din cont decât încasările, în limita unui plafon prestabilit, cu obligativitatea ca acest credit să fie rambursat ulterior, în perioada imediat următoare în care veniturile vor fi mai mari decât cheltuielile. Plafonul se fundamentează prin calcule ce au în vedere comportamentul clienților față de bancă din perioadele precedente, natura cheltuielilor pe care le face și mai ales potențialul său de a realiza venituri certe. Pentru asemenea facilități banca nu percepe comisioane sau dobânzi suplimentare.

În afară de aceste produse tradiționale, datorită performanțelor tehnice, ale echipamentelor cu ajutorul cărora se realizează operații se mai beneficiază de o serie de alte servicii specifice denumite complementare, de tip **TELE** și anume:

- *servicii TELES* ce permit clientului accesul la baza de date a băncii, cât și efectuarea de operații prin ghișeele automate. Aceste servicii pot fi:
  - simple - atunci când se admite doar accesul și obținerea de informații cu privire la situația contului
  - plus – când se admite atât informarea asupra situației contului cât și ordonarea de plăți. În plus pot fi realizate transferuri de sume între conturile aceluiași client, precum și lansarea unor comenzi pentru imprimate de bancă, ce se vor primi ulterior printr-un colet poștal.

Operațiile sunt gratuite, se bazează pe utilizarea cartelei magnetice și este admis accesul non-stop al clientului la automatele bancare.

- *servicii de tip PHONE BANKING* bazate pe existența unei linii telefonice (fir dedicat), pe o convenție încheiată cu clientul de cuplare la acest serviciu, pe existența unei parole cunoscută doar de client precum și a unui cod personal care îi asigură clientului accesul la date. Clientul își poate consulta în orice moment al zilei situația conturilor sale, poate realiza regularizări între conturile proprii și în anumite condiții poate face viramente în favoarea partenerilor. Accesul se face non-stop, clientului revenindu-i obligația de a plăti un comision.
- serviciile HOME BANKING care presupun existența unui calculator performant în dotarea băncii, căruia i se conectează apoi, de client, un terminal video amplasat la domiciliul său. Accesul la informații se realizează în baza unui cod, a unei parole personale cunoscută doar de client și a unei așa-numite semnături electronice. Pe lângă operații de bază referitoare la consultarea contului, realizarea de viramente bancare, regularizări între conturile aceluiași client, comenzi pentru imprimante de bancă, clientului i se asigură și accesul la informații financiar-bancare, precum cursul valutar, dobânda pe piață, cotația bursieră, plasamente colective etc.

Un alt element de noutate apărut mai recent în structura serviciilor bancare furnizate clienților este așa numitul sistem bancassurance. Acesta consta în vânzarea polițelor de asigurări prin intermediul rețelei de distribuție a băncii comerciale, în baza unei convenții anume încheiate în acest scop cu societățile de asigurare-reasigurare.

Bancassurance înseamnă, în ultimă instanță, a oferi un produs de asigurare clienților băncii, ideea fiind de a spori potențialul bazei de persoane asigurate, fizice și juridice, a societăților de asigurări cu sprijinul băncii, pe de o parte, de a folosi sumele astfel colectate ca resurse atrase de către bancă și de a se înregistra venituri suplimentare de către aceasta, pe de alta parte.

Trebuie menționat că nu orice produs al companiilor de asigurări poate fi distribuit automat prin rețeaua bancară. Predomină cele privind asigurarea bunurilor reprezentând

Scanned with OKEN Scanner

garanții la creditele bancare acordate, precum și asigurările pentru persoane fizice ce prezintă mai degrabă un caracter de investiție decât economisire. În acest din urmă caz, polița de asigurare se încheie pentru o perioadă mai mare de timp și permite ca fondurile acumulate să fie investite cu scopul de a se obține câștiguri la polița mai mari decât sumele propriu-zis cumulate prin plata în timp a primelor de asigurare.

1.5.2 Marketingul produselor și serviciilor bancare

Odată cu înscrierea țării noastre pe drumul economiei de piața liberă, băncile comerciale românești și-au îndreptat insistent atenția spre intensificarea propriului *efort de marketing*. Băncile funcție de posibilitățile tehnico-organizatorice si financiare și-au extins cat mai larg posibil gama produselor și serviciilor livrate pieței, ceea ce a condus, într-un alt plan, spre conturarea și implementarea unor *politici de marketing* din ce în ce mai agresive.

Marketingul și, în consecință, vânzările sunt bazate atât pe cunoașterea amănunțită a nevoilor clienților băncii, cât și pe prezentarea avantajelor pe care consumatorul de produse și servicii bancare le poate obține prin cumpărarea și folosirea acestora.

În toate sectoarele de activitate, *concurența* crescândă a determinat producătorii și distribuitorii de utilități să se orienteze spre satisfacerea cât mai deplină a nevoilor (cererii) formulate de clientela lor potențială, fenomen valabil și pentru sectorul bancar.

După cum este știut, principalele componente ale *activității de marketing* sunt definite astfel:

- Identificarea de *piețe și segmente de piața*, prezente și viitoare stabile si cat mai profitabile;
- Identificarea și evaluarea *nevoilor prezente și viitoare* ale clienților ce operează pe aceste piețe;
- Conceperea *de produse* și servicii care să satisfacă aceste nevoi cat mai deplin;
- Promovarea și gestionarea produselor astfel încât să se atingă obiectivele strategice considerate de bază, precum: *profit, stabilitate, calitate, satisfacerea cerințelor clienților, competitivitate*.

La rândul său, marketingul bancar se referă la acțiunile întreprinse de către bănci pentru a dobândi segmente de piață și a satisface nevoile clientelei lor[2]. Marketingul bancar poate fi considerat un element component al marketingului general, ale cărui obiective globale deși sunt identice, demersul și metodele folosite sunt specifice.

Caracteristicile marketingului bancar rezultă din complexitatea și natura conexiunilor existente între bancă și elementele ce compun mediul sau, pe de o parte, din particularitățile produsului bancar, pe de altă parte.

Legăturile esențiale care există între banca și mediul său înconjurător sunt localizate în ultimă instanță la nivelul resurselor bănești mobilizate și a modului concret de utilizare a acestora, ele fiind prezentate într-un mod sintetic în figura 1.1.

Rezulta ca acțiunea de marketing poate să se concentreze și să se exercite la cele două nivele de bază, și anume: a) – la nivelul modului de constituire a resurselor bănești atrase în circuitul său; b) – la nivelul modului concret de utilizare a acestora, în scopul atingerii obiectivelor sale organizaționale.

---

[2] Dedu, Vasile "Managementul bancar", Editura Sildan, Bucuresti,1996

Scanned with OKEN Scanner

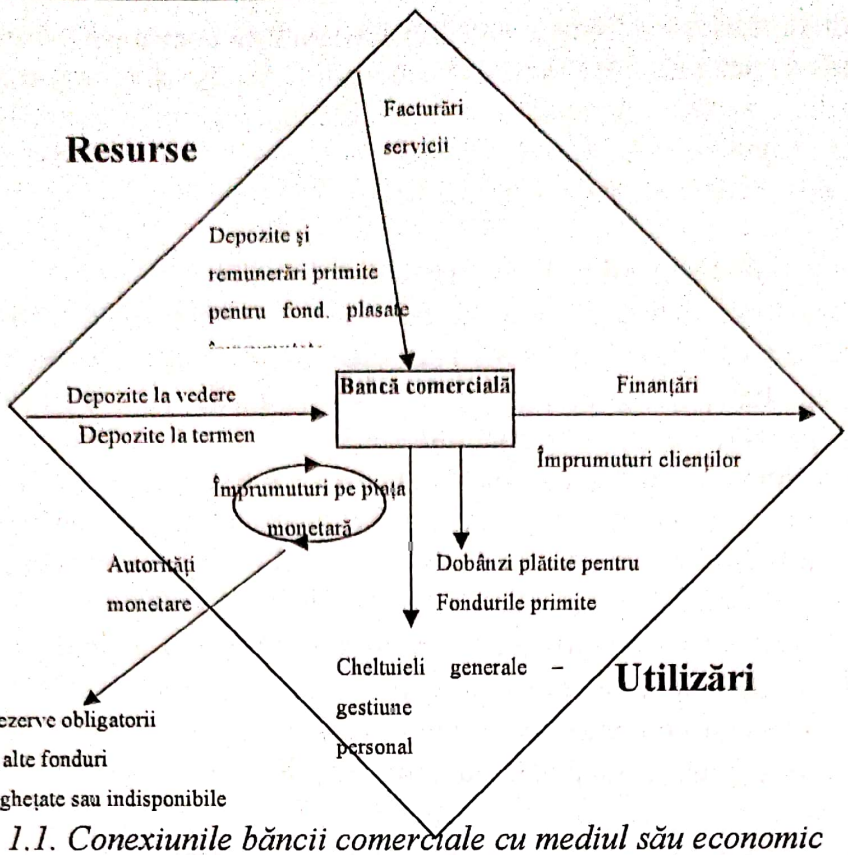


Fig. 1.1. Conexiunile băncii comerciale cu mediul său economic

➢ ***Specificul pieţei produselor şi serviciilor bancare***

Băncile sunt considerate entităţi cu scop lucrativ multi-producătoare, întrucât ele propun şi livrează clienţilor lor o gamă diversificată de servicii şi produse specifice. În optica marketingului, produsele bancare sunt definite aici în sens larg şi privesc *oferta* pe care o bancă o face clienţilor săi fără a fi necesară o trimitere la natură şi dimensiunea de capitaluri puse în joc.

Este necesar a fi precizate câteva *trăsături* specifice serviciilor şi produselor bancare livrate clientelei şi anume:

- Produsele şi serviciile bancare sunt propuse şi livrate **în mod direct** clienţilor. Relaţia "producător – consumator" care apare in acest caz, este directă, neintercalându-se nici un alt intermediar în circuitul de distribuţie. Aceste circuite sunt administrate nemijlocit de către bănci şi de aceea există o concordanţă totală, din punctul de vedere al clientului, între imaginea băncii şi imaginea "agenţiei" ce asigura distribuirea;

a) Produsele bancare sunt **produse imateriale** care se apropie mult mai mult de prestările de servicii. Ele nu sunt supuse uzurii materiale, iar "îmbătrânirea" lor este foarte lentă. Drept dovada anumite produse sunt la fel de vechi ca si activitatea desfăşurată, având o durată de viaţă precum însăşi banca. Ele nu sunt protejate de brevete şi fiecare nou serviciu creat de bancă poate fi imediat preluat si promovat si de către alte bănci , fapt permis de lege.;

b) Produsele şi serviciile bancare deşi au acelaşi conţinut economic şi răspund aceleaşi finalităţi, totuşi pot face **obiectul unor diferenţieri** de la o bancă la alta. În cazul unor întreprinderi industriale, spre exemplu, diferenţierea unui produs cu o anumită utilitate, constă în a se deosebi de produsele similare prin designul sau, prin punerea în evidenţă a calităţilor sale particulare. În materie bancară însă, diferenţierea prezintă un dublu aspect. Astfel, produsele bancare se pot deosebi, pe de o parte prin denumirea diferita data de o bancă sau alta, iar pe de alta parte, prin punerea în evidenţă a unei calităţi intrinseci (rentabilitate, uşurinţa folosirii).

c) Produsele bancare sunt **condiţionate** de către cadrul **juridic** şi cel **normativ** specific domeniului bancar, şi nu în ultimă instanţă, de anumite reglementări ale autorităţii de

Scanned with OKEN Scanner

supraveghere. Reglementările legale, cele fiscale, precum şi cele specific bancare, conferă produselor şi serviciilor bancare livrate clienţilor *caracteristici* esenţiale, definitorii, care le sporesc atractivitatea şi conduc spre a se insista pe logică, ordine şi disciplină.

➢ ***Cererea şi oferta de produse şi servicii bancare***

În ce priveşte *cererea* de produse şi servicii bancare merită a fi subliniate mai multe aspecte specifice acesteia, printre care:

- *eterogenitatea cererii.* Cei care solicită serviciile bancare prezintă numeroase diferenţieri de la un client la altul. Printre clienţi se numără atât persoanele fizice, înregistrându-se o varietate de interese şi opinii, cât şi persoane juridice, de la asociaţii familiale la mari întreprinderi. Nevoile acestor clienţi sunt extrem de variate şi dinamice, motiv pentru care întreaga activitate de marketing a băncii comerciale trebuie să ţină seama în mod expres de ele.
- *atomicitatea cererii.* Clientela băncii, cel puţin în ce priveşte persoanele fizice şi micile întreprinderi, este numeroasă şi dispersată. Ca să se iniţieze şi să se întreţină relaţiile de afaceri cu toţi aceşti clienţi este necesară o mobilizare amplă de resurse, de concentrare a eforturilor în sfera contactării şi negocierilor, mai ales că acestea au, de regulă, un nivel al cunoştinţelor de specialitate mai redus şi deci o posibilitate limitată de a negocia. Cu totul altfel se pune problema în cazul companiilor medii şi mari al căror interes pentru produsul bancar este bine conturat.
- *stabilitatea cererii.* Ea se referă, pe de o parte, la stabilirea relaţiei "produs-client", iar pe de altă parte la relaţia "bancă-client". În domeniul bancar, există numeroase produse legate între ele şi deseori se întâmplă ca cererea unui produs bancar să o antreneze implicit pe cea a altui produs, ajungându-se de multe ori la formarea şi livrarea unor *pachete de servicii.* De pildă, diferitele depozite bancare se pot asocia unor planuri de economii sau de a investiţii dorite de clienţi, pentru a dobândi diverse bunuri sau de a construi ceea ce în mod firesc se conexează cu cererea acestora pentru diverse tipuri de credite bancare. Un deponent va găsi că este mai comod să aibă la aceeaşi bancă , atât contul de disponibilităţi la vedere cât şi unul sau mai multe pentru depozitele la termen. De îndată ce un client devine împrumutat, el este legat de bancă pe toată durata rambursării creditului si poate beneficia pe acest interval de timp şi de alte servicii bancare de cont. Salariul său poate fi domiciliat la bancă, poate beneficia de carduri, poate obţine şi alte credite de consum. O relaţie complementară la relaţia "produs-client", este cea dintre client şi bancă. Un client îşi alege banca din motive bine întemeiate. O importanţă în acest sens o reprezintă apropierea băncii de domiciliul clientului sau de locul său de muncă, categoria socială din care face parte clientul, şi nu în ultimă instanţă credibilitatea şi prestigiul băncii în cauză, profesionalismul, moralitatea şi comportamentul social al lucrătorilor şi managerilor săi.
- *iraţionalitatea cererii* Cu preponderenta toate produsele şi serviciile bancare sunt raportate la bani, iar comportamentul agenţilor economici nu de puţine ori, este adesea iraţional în această materie. Anchetele de motivaţii ale comportamentelor clienţilor au scos în evidenţă un anumit decalaj între analiza raţională a nevoilor şi motivaţiilor pentru a folosi un produs bancar sau serviciu de cont şi iraţionalitatea comportamentelor de care dau dovadă în demersul rezolvării problemelor de natură monetară şi financiară cu care se confruntă.

În ce priveşte *oferta* bancară de produse si servicii specifica economiei de piaţă poate fi redată sintetic conform celor din figura 1.2., pe specificul BANC POST.

Scanned with OKEN Scanner

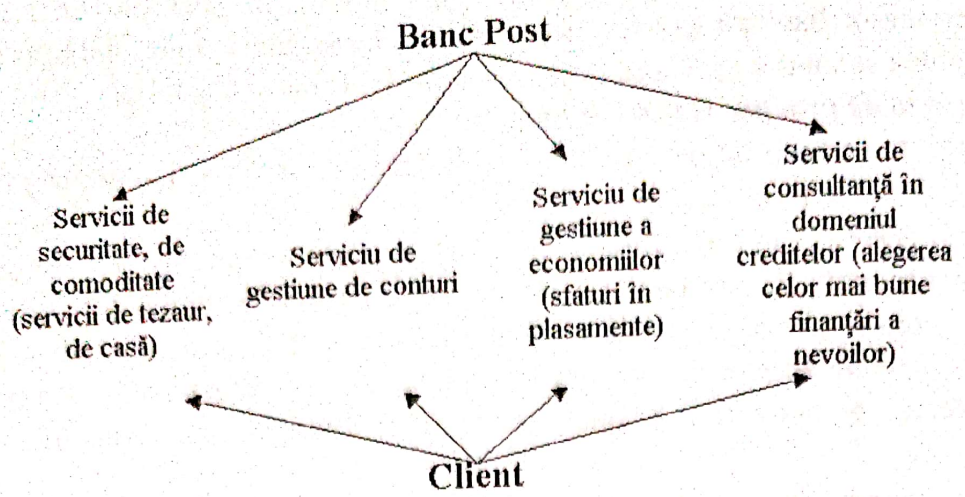


Fig. 1.2. Structura simplificata a ofertei de produse si servicii bancare

Banca îşi poate formula mai multe opţiuni în legătură cu *strategiile* de ofertă:

- fie să opteze pentru atragerea de depozite suplimentare oferind în schimbul acestora servicii gratuite pentru gestiunea lor;
- fie să diferenţieze gama serviciilor de cont, ceea ce duce in mod firesc la atragerea de noi clienţi;
- fie să diversifice serviciile de economii şi informaţie, care aduc şi ele un volum de resurse băneşti în plus.

De multe ori, in practica se poate constata ca marketingul promovat de unele bănci este orientat cu precădere către studiul resurselor de pe piaţă, spre atragerea depozitelor şi într-o mai mică măsură către studiul utilizărilor, respectiv a creditelor acordate. Ori, viaţa o demonstrează, nevoile pieţei (cererea) pentru produsele şi serviciile bancare se exprimă atât în funcţie de utilizări, cât şi în funcţie de resurse, preponderente fiind primele mai ales în perioade de avânt economic.

➢ ***Planul de marketing al băncii comerciale***

Cooperarea între conducerea agenţiilor de distribuţie a serviciilor şi produselor bancare – sucursale, filiale şi agenţii - şi Centrala băncii presupune în mod necesar stabilirea unui *plan de marketing* care, în principal, este caracterizat de următoarele:

- vizează o distribuţie integrată a produselor şi serviciilor băncii;
- prezintă obiective de o importanţă strategică prin localizările sale;
- vizează o clientelă devenită mai mult sau mai puţin atrasă de bancă;
- presupune o anumita limitare legată de distribuţia, într-o perioadă data de timp, a serviciilor şi produselor determinată fiind de natura şi preţul de vânzare a acestora;
- descrie o activitate viitoare în care se resimte evoluţia conjuncturii economice şi sociale.

Planul de marketing conţine in structura sa trei părţi importante:

- *diagnosticul strategic (piaţa);*
- *diagnosticul tactic (mijloacele, oportunităţile);*
- *fixarea obiectivelor, ierarhizate ca importanta şi eşalonate în timp, ca execuţie.*

Diagnosticul strategic presupune un studiu ce permite fiecărui conducător al unităţii bancare să-şi cunoască piaţa şi să evalueze câteva elemente definitorii ale acesteia, după cum urmează:

- gruparea clientelei după criteriile socio-demografice, opţiune care se poate realiza cu precizie în momentul deschiderii unui cont bancar;
- segmentarea pieţei în funcţie de preferinţele manifestate ale clientelei pentru diferitele produse şi servicii livrate de bancă;
- tipologia clientelei.

Scanned with OKEN Scanner

Elaborarea *tipologiei clientelei* se poate face în funcție de activele deținute de către aceasta, în funcție de statul său profesional și juridic, de profilul activității, de performanțele financiare și de piață.

Acest studiu permite:

- cunoașterea structurii clientelei ce intră în raza teritorială de activitate a unității operative bancare, oferă posibilitatea unor analize comparative între sediile bancare, între localități și zone, la nivel regional sau național;
- segmentarea clientelei și, implicit, determinarea țintelor pentru produsele – ofertă;
- chestionarea a 150 – 200 de persoane, alese prin sondaj ,cu scopul de a se obține concluzii pertinente cu privire la imaginea băncii. Aceasta poate constitui o grilă de orientare în fundamentarea deciziei viitoare pentru lansare și vânzarea de produse și servicii bancare.

Înainte de fixarea definitivă a obiectivelor este necesar să se stabilească *mijloacele* concrete de care dispune unitatea bancară pentru a acționa eficient pe piață, adică de a stabili diagnosticul tactic.

Diagnosticul tactic înseamnă să se evidențieze ansamblul de mijloace și procedee de care dispune banca pentru a comunica mesajele dorite acelora pe care îi are în vedere drept clienți potențiali.

Aceste mijloace, în principal, pot fi considerate următoarele:

- punctul de "vânzare", ce va fixa în mare parte imaginea băncii la nivel local;
- personalul de la ghișeu (mod de prezentare, personal suficient pentru a evita aglomerația din fața ghișeelor, competență, politețe, calități comunicative etc.);
- mijloace publicitare adecvate, care pot să fie *interioare*, la locul de "vânzare" (la sediul băncii), sau *exterioare* (publicitate prin poștă, prin mass-media); și se manifestă prin cadouri efectuate clienților
- alte mijloace promoționale, ce se pot concretiza în cadouri efectuate clienților odată cu înmânarea mapelor de prezentare, în conferințe, mese rotunde, concursuri, sponsorizări, premii etc.

Aceste mijloace de comunicare cu clientela, odată stabilite, permit cunoașterea următoarelor date cu caracter cantitativ și calitativ, servind măsurării *intensității* cu care se penetrează piața:

- numărul mediu de clienți ce revine la un angajat;
- numărul mediu de operațiuni pe angajat;
- suportul informatic de care dispune sediul bancar;
- gradul în care sunt percepute si analizate demersurile făcute de banca de către diferitele categorii de clienți.

După ce s-au conturat concluziile acestui studiu al pieței locale, au fost comparate cu orientările generale ale băncii și după ce s-au examinat evoluțiile survenite în diferite domenii (produse, clientelă), se *trece la fixarea obiectivelor fiecărei acțiuni în parte*. Aceste obiective se pot descompune, urmărind trei direcții principale:

- în funcție de factorul timp, se disting obiective anuale, semestriale, lunare, zilnice cu întocmirea unui *tablou de bord* care să arate variațiile sezoniere și conjuncturale;
- în funcție de structură, se disting obiective pe produs, pe segment;
- în funcție de mijloacele de promovare, (se disting obiectivele relative la fiecare din mijloacele de care se poate dispune).

➢ ***Politicile de marketing bancar***

Ca și marketingul unei întreprinderi industriale, de pildă, marketingul bancar cuprinde, la rândul său, 4 componente principale și anume: *-politici ale produselor și serviciilor bancare; - politici de preț; -politici de distribuție; - politici de comunicație.*

Scanned with OKEN Scanner

- ***Politici ale produselor şi serviciilor bancare***

Însăşi natura activităţii bancare reprezintă suportul politicilor de marketing, a căror esenţă constă în posibilitatea de a crea noi produse, posibilitate considerata potenţial nelimitată. Trebuie spus insa ca aceasta posibilitate este în egală măsură supusă rigorilor legii şi strict supravegheată, în vederea preîntâmpinării riscurilor ce pot afecta întregul sistem bancar şi implicit economia naţională.

Se considera ca exista trei caracteristici majore ce definesc politica produselor şi serviciilor bancare, ele fiind strâns legate de esenţa acesteia, şi anume:

- prima caracteristică constă în *multiplicarea considerabilă a produselor şi serviciilor bancare* propuse de bancă clientelei sale. Această multiplicare a generat o diversificare continua, aflata mereu în creştere ce a contribuit substanţial la dezvoltarea băncilor, în detrimentul sectorului comercial, în ceea ce priveşte conceperea şi livrarea produselor şi serviciilor noi.
- a doua caracteristică esenţială priveşte *importanţa rolului puterii publice asupra variabilei produs*, considerată ca fiind esenţială în mixul de marketing. Acest rol se manifestă din momentul producerii şi până în cel al dispariţiei produselor de pe piaţă. Ele sunt definite şi modificate prin reglementari legale exprese de către puterea publică.
- a treia caracteristică a politicii de produse şi servicii bancare pare inerentă şi comună tuturor activităţilor din domeniul serviciilor. Este vorba de *modul în care clienţii participă la selectarea serviciilor şi produselor oferite de diverse societăţi bancare*. Calitatea perceperii serviciilor din partea clienţilor depinde de maniera în care aceştia se implică în acest proces. A se vedea spre exemplu, formarea cozilor în faţa ghişeelor băncii în locul utilizării aparaturii automate.

Acest aspect devine mult mai important în activitatea bancară decât în oricare alt sector al serviciilor, întrucât există un contact direct cu clientela, care generează situaţia de "faţă în faţă" sau altfel spus situaţia "client-funcţionar bancar".

Posibilitatea de a obţine avantaje concurenţiale pe termen lung este limitată de două aspecte considerate esenţiale şi anume:

- produsele şi serviciile bancare nu se pot breveta, un produs nou fiind imitat la foarte scurt timp de concurenţă.
- produsele şi serviciile bancare sunt strict reglementate şi urmărite de către autorităţile în domeniu.

Politica de produse şi servicii bancare vizează in mod expres crearea de noi produse, pe de o parte şi menţinerea produselor şi serviciilor lansate, existente deja pe piaţă, pe de altă parte.

Crearea de noi produse şi servicii bancare se justifică prin două argumente:

a).- nevoile clientelei existente evoluează şi deci noile produse sunt necesare pentru a le satisface cerinţele;

b).- produsele noi sunt susceptibile de a atrage către bancă o clientelă nouă.

Pentru conceperea si lansarea de noi produse si servicii bancare este necesar a tine seama de doua coordonate de baza si anume: - *nevoia de produs*, generata de dorinţa de a răspunde cat mai deplin cerinţelor clienţilor în privinţa tranzacţiilor pe care ei le derulează; - stabilirea unei *clientele-ţintă* şi prin aceasta dobândirea unor noi segmente de piaţă.

Ambele coordonate sunt condiţionate si deci vor lua in considerare, in mod obligatoriu, *posibilităţile* pe care *tehnologia* specifică domeniului bancar le poate oferi, la un moment dat, precum şi *capacitatea băncii* de a finanţa proiecte de investiţii de anvergură intr-un astfel de scop.

Nevoile formulate de clientelă în privinţa înfăptuirii tranzacţiilor în domeniul monetar şi cel financiar conduc la a se delimita in planul metodelor si tehnicilor bancare a unor *nevoi* ce ţin de gama şi natura diferitelor servicii şi produse furnizate de bănci pieţei, fiind aici implicit vorba, de a concepe, promova şi menţine doar pe cele care satisfac mai deplin aceste nevoi.

Astfel, pentru clienţii *persoane fizice*, se pot distinge în principal cinci mari categorii de nevoi:

Scanned with OKEN Scanner

- nevoia de a realiza transferuri de sume prin cont, cu scopul de a achita contravaloarea prestației de care a beneficiat, caz în care se poate face uz de unele servicii de cont ce presupun utilizarea unor instrumente de decontare precum ordinul de plata, cecul, avizele de prelevare etc.;
- nevoia de precauție, ceea ce înseamnă orientarea clientului spre acea modalitate tehnica care îi va permite să-și construiască o economie lichidă, disponibilă în orice moment, ușor transformabilă în cash, de unde și produsele specifice cum ar fi: bonurile de tezaur, certificatele de depozit, economiile pe livrete, cecurile de călătorie etc.;
- nevoia de și constitui un patrimoniu bazat pe plasamente colective, de unde produsele de tip SICAV, gestiunea portofoliului de valori mobiliare, custodia titlurilor de valoare etc.;
- nevoia de trezorerie imediată pentru situații în care apare un decalaj provizoriu între veniturile efectiv realizate mai mici și cheltuielile de efectuat mai mari, de unde și produsele bancare adecvate cum sunt: creditele personale de consum sau credit – bail, credite punte pe salar etc.;
- nevoia de finanțare pe termen lung, de obținere a unor bunuri de folosință îndelungată, terenuri sau imobile etc., de unde și cererea expresă pentru astfel de produse, cum sunt: conturile și programele de economii pe termen lung, creditele tradiționale dedicate acestui scop.

Pentru *persoanele juridice* se pot distinge mai multe tipuri de nevoi după cum urmează:

- nevoia de a realiza transferuri bănești generate de derularea activității de bază, atât în țară cât și în străinătate, de unde apelul la viramentul bancar bazat pe ordin de plată, cec de decontare, incasso documentar, acreditiv documentar, scrisori de garanție bancară, precum și la tehnicile SWIFT de transmitere a sumelor;
- nevoia de finanțare pe termen scurt și pe termen lung, de unde diferitele tipuri de credit adecvate acestui scop, în lei și valută, pe termen scurt, mediu si lung;
- nevoia de decontare a operațiunilor cu valori mobiliare, de custodie a titlurilor de valoare de unde procedeele specifice de realizare a viramentelor privind operațiile de pe piață de capital, cele de custodie, de plata în teritoriu de cupoane și dividende;
- nevoia de consultanță și asistență tehnică de specialitate de unde ajutorul în înfăptuirea gestiuni trezoreriei și creditelor, conselierea întreprinderilor în privința tehnicilor bancare a promovării și derulării de afaceri în țară și străinătate.

Această percepție a diferitelor tipuri de nevoi trebuie să țină seama în egală măsură și de motivațiile psihologice ale clienților cum sunt: sentimentul de securitate, dorința de păstrare a secretului operațiilor, a anonimatului, protecția valorilor și nu în ultimul rând dorința de a avea o anume profitabilitate în urma relațiilor cu bancă.

De exemplu, nevoia de economii lichide poate să se abordeze pentru un client persoana fizică, fie ca o dorință de a profita de oportunitățile pieței și de a face cumpărături oricând, sau alte achiziții, fie ca o teamă, neîncredere în viitorul imediat, de unde și înclinația spre protecție.

- În prima ipoteză, în relația "produs-client" accentul va fi pus pe disponibilitatea unui produs cum este cel al economiilor pe libret, a cecului de numerar sau decontare, a certificatelor de depozit, iar, în a doua, banca va propune aceleași produse, dar le va combina cu un sistem de asigurări, de pildă, pentru caz de deces sau de accident, pentru pensie suplimentară, acestea permițând a satisface și nevoia de securitate a clientului.

Banca, în virtutea reglementărilor existente în prezent, poate dispune deja de un set diversificat de produse și servicii în măsură să răspundă nevoilor complexe ale clientelei care

Scanned with OKEN Scanner

pot fi utilizate oricând ca "produse noi", grație unei "îmbrăcări" adecvate și personalizării lor pentru fiecare caz în parte.

Segmentarea clientelei este necesară pentru a se pune în evidență, pentru fiecare segment al pieței, comportamentele bancare considerate relativ omogene. În funcție de clientelă, banca îi oferă acesteia produse și servicii adaptate nevoilor sale specifice, de unde și cuplul "produs-client" care este pus în centrul întregii politici de produse și servicii bancare.

De exemplu, o bancă având drept "clientelă–obiectiv" studenții, îi va propune acestui segment, produse și servicii adecvate, precum: conturi de disponibil inclusiv cecuri de numerar si decontare, carduri, conturi si programe de economii pe termen scurt si mediu, credite pentru studii, credite pentru mobilități externe, credite pentru instalare, credite-bursa etc.

În raportul "produs-client", se ține seama de diferitele niveluri ale aceluiași segment de clientelă de stratificarea acestuia. Asamblările sunt, deci, create concentrând pe un singur tip de produs mai multe caracteristici astfel încât este permisă satisfacerea mai multor nevoi. Cel mai bun exemplu de asamblaj în această concepție este *cartea de plată*, produs ce prezintă o combinație a următoarelor caracteristici:

- *instrument de plată*, permițând reglarea cu comercianții pentru cumpărăturile realizate în țară și în străinătate. Cărții de plată îi este asociată, bineînțeles, o garanție de plată creata cu anticipație.
- *instrument de credit*, atunci când cartea de plată poate opera împreună cu deschiderea unui credit de trezorerie rezonabil, respectiv acordarea unui plafon pentru plăți de tip overdraft;
- *suport tehnic* pentru a beneficia de numeroase servicii bancare și extrabancare cum sunt: obținerea de tichete de transport de la automate; obținerea de bilete de călătorie, închirieri de automobile și echipamente de birou de la agenții specializate; retrageri de numerar de la ghișeele automate, inclusiv de la cele aparținătoare altor bănci, accesul la ghișeele automate ale băncii pentru a obține diverse informații și efectua reglări între conturile aceluiași client, încheierea și plata primelor pentru asigurări diverse (accident, deces, responsabilitate civilă în caz de voiaj în străinătate, reduceri în anumite hoteluri).

Menționăm anterior ca *starea tehnologiei* condiționează, la un moment dat, atât nevoia (cererea) formulată de client, cât și oferta băncii. Inovațiile tehnologiei din domeniul bancar reprezintă suportul tehnic ce permite naștere a noi produse și servicii bancare, în special atunci când ele se dezvoltă în informaticii și telecomunicațiilor.

Anumite produse și servicii, chiar de la crearea lor, sunt direct legate de starea tehnologică a momentului cum sunt: cărțile de plată, distribuitoarele automate de numerar, de bilete, ghișeele automate, phone-banking, home-banking Swift etc. De asemenea, trebuie menționat faptul că realizările din domeniul informatici bancare, atât în ce privește partea de hard, dar cu deosebire cea de soft, au revoluționat, în ultima perioadă, cantitativ și calitativ oferta și implicit cererea de produse și servicii bancare.

Deci, putem conchide ca un nou produs, respectiv un nou serviciu bancar, corespunde în mod necesar:

- unei nevoi,
- unei "clientele-obiectiv",
- unei stării a tehnologiei aplicate în domeniul bancar.

Problematica *menținerii* produselor si serviciilor bancare pe piață reprezintă o componentă importantă a politicii produselor și serviciilor unei bănci. Se apreciază că produsele și serviciile bancare au, în general, *o îmbătrânire* destul de lentă de unde și necesitatea de a se proceda la îmbunătățirea sau reînnoirea lor la intervale mari, de timp. De aici rezultă, ca în bănci, este imperios necesar a se manifesta preocupări pentru a menține în

Scanned with OKEN Scanner

timp calitatea produselor şi serviciilor bancare livrate clientelei, cu deosebire "clientelei-obiectiv".

Produsele şi serviciile bancare nu sunt supuse uzurii materiale iar uzura morală le afectează într-o mai mică măsură. De aceea, analizele ce privesc ciclul de viaţă al produsului, utilizate în contextul marketingului societăţilor comerciale, în cazul sectorului bancar trebuiesc adaptate acestei particularităţi.

În viaţa unui produs bancar se disting trei faze:

- *Faza de lansare* - fază ce necesită o derulare rapidă şi într-un interval de timp relativ scurt. Noul produs introdus pe piaţă va fi, de regulă repede imitat de principalii concurenţi ai băncii lansatoare.
- *Faza de maturitate* - fază aşezată mult în timp, pe durata căreia produsul primeşte recunoaşterea pieţei şi dobândeşte, în final, o suficientă notorietate. Fiecare bancă, pe durata acestui interval de timp, se luptă pentru a-şi menţine produsul şi, odată cu aceasta, partea sa de piaţă, legat de care trebuie avut în vedere şi faptul că, în această fază - practică o dovedeşte - cererea pentru acest produs devine mai puţin intensă.
- *Faza declinului:* este cea mai lungă dintre toate şi se poate întinde pe 5-10 ani. Uzura morală a produsului permite apariţia unui nou produs, dar nu antrenează eliminarea sa în egala măsură. Se poate chiar asista la o convieţuire a vechiului produs cu noul produs.

Clientela, obişnuită mult timp cu utilizarea produsului, va manifesta si ea o anumită rezistenţă în a accepta dispariţia acestuia mai ales dacă s-a dovedit ca el ia împlinit aşteptările.

Speranţa de viaţă a unui produs bancar este apreciata, de regula, ca fiind una foarte lungă, drept pentru care **cauzele dispariţiei** sale trebuiesc căutate în următoarele trei direcţii.

a) În primul rând, un mare număr de produse şi servicii bancare au fost create având ca suport iniţiativa şi reglementările autorităţii publice. Drept urmare o schimbare a legislaţiei sau a reglementărilor în domeniu, pot oricând să elimine produsul sau să-i afecteze anumite caracteristici considerate esenţiale. A se vedea în acest sens decontarea cupoanelor agricole şi creditele acordate clientelei pe seama acestora.

b) În al doilea rând, produsele dispar deoarece ele sunt înlocuite de altele, prezentând caracteristici tehnico-calitative si de eficienta superioare. Două dintre produsele bancare altădată foarte utilizate în decontările interne, precum acreditivul şi incasso-ul sunt in prezent considerate depăşite şi înlocuite cu viramentul din iniţiativa plătitorului, cecul de decontare, biletul la ordin etc.

c) În sfârşit, in cel de al treilea rând, banca se vede în situaţia de a renunţa la un produs, atunci când rentabilitatea acestuia devine nesatisfăcătoare, este mai puţin solicitat de clienţi iar menţinerea lui induce costuri peste limitele considerate rezonabile. Extrasele de cont, de pilda, foarte frecvent utilizate în anii '70-90 sunt azi aproape excepţii intru-cit clientul le solicita extrem de rar, de regulă, numai la fine de luna pentru a realiza închiderea lucrărilor contabile. În timpul lunii se recurge la consultarea conturilor în sistem phone sau home-banking

O atenţie aparte se acordă rezonanţei pe care denumirea, respectiv *numele, atribuit produselor şi serviciilor bancare o are în piaţă.*

Dată fiind importanţa atribuita gamei de produse şi duratei lor de viaţa, banca nu poate proceda în permanenţă la promovarea deodată a tuturor produselor sale. Mai mult decât atât anumite produse pot face obiectul unei operaţii de *relansare* prin atribuirea unui nou nume mult mai adecvat.

Produsele bancare, de cele mai multe ori, nu sunt prezentate după caracteristicile lor tehnice, ci printr-o atribuire de nume cu rezonanţă, vizând caracteristicile care răspund cel mai bine cerinţelor clienţilor. Este motivul pentru care denumirea "credit pe salar" e mai expresivă pentru clienţi decât termenul de "credit revolving" sau denumirea de „credit pentru studii" mai grăitoare decât termenul „creditul personal", punându-se totodată accentul pe rapiditatea cu care acesta poate fi obţinut.

Scanned with OKEN Scanner

Un alt aspect demn de reţinut este faptul ca nivelul calităţii produselor şi serviciilor bancare reprezintă nu numai un argument comercial, un barometru al competitivităţii, ci şi un mijloc de a *fideliza* clientela. Trebuie observat că atunci când faza de lansare a unui produs s-a încheiat, calitatea produselor nu se deteriorează imediat, dacă procedurile de tratare sunt corect aplicate, chiar daca intre-timp sunt manifestate unele preocupări îndreptate spre lansarea de noi produse si servicii bancare. Menţinerea standardului de calitate pentru produsul lansat însemna, în ultimă instanţă, menţinerea "clientelei-obiectiv", păstrarea segmentului de piaţă dorit, însemnă prelungirea în timp a fazei de menţinere a produsului, cu toate aspectele sale benefice.

- ***Politicile de preţ***

Politicile de preţ devin un important instrument de marketing, în contextul manifestării din ce în ce mai acerbe a concurenţei în sectorul bancar. Acest rol mai poate şi trebuie să fie abordat şi prin prisma legăturile care există între politica monetară promovata in economie la un moment dat şi tarifele practicate de băncile comerciale pentru produsele livrate pieţei.

- Prin politica de preţ a unei bănci se defineşte *atitudinea acesteia faţă de clienţii săi* prin utilizarea unor nivele specifice de dobânzi, comisioane, taxe şi speze, considerate, la rândul lor instrumente de măsurare a preţului cu care se facturează clienţilor serviciile şi produsele livrate.
- Un aspect esenţial în materie de preţ pentru serviciile si produsele bancare este legat de *transparenţă*. Instituţiile bancare şi de credit sunt obligate să aducă la cunoştinţa clienţilor şi a publicului, condiţiile generale şi de preţ pe care le practică în derularea tranzacţiilor. În plus, băncile comerciale sunt obligate să raporteze periodic BNR nivelul dobânzilor şi comisioanelor pe care le practica pentru operaţiunile pe care le efectuează.

Odată cu deschiderea de conturi, băncile îşi informează clientela asupra condiţiilor de utilizare a conturilor, asupra diferitelor comisioane ce se aplică serviciilor şi asupra obligaţiilor reciproce privind corecta derulare a operaţiunilor. Sunt editate şi distribuite în acest scop diferite pliante, fluturaşi sau afişe. Sunt pregătite şi expuse panouri pentru afişaj; sunt făcute publice prin mijloace mass-media nivelul dobânzilor şi comisioanelor, eventuale modificări ale acestora de la o perioadă la alta. Acest mod de a proceda a eliminat o considerabilă lacună a practicilor anterioare deoarece se considera că lipsa preocupărilor pentru informarea clientelei, probează existenţa unor posibile slăbiciuni a marketingului promovat şi aplicat de bancă. Această nouă atitudine produce un dublu impact asupra concurenţei, care, de această dată, se manifestă nu doar prin condiţiile generale de afaceri practicate, ci şi prin modalităţile concrete de informare folosite.

- ***Politicile de distribuţie***

Prin politicile de distribuţie conturate si promovate se urmăreşte ca produsele şi serviciile bancare să devină cât mai accesibile pentru client. Important este ca prin metodele folosite acestea sa fie aduse cat mai aproape de client, de locul unde acesta derulează afaceri şi generează fluxuri băneşti.

Reţeaua de distribuţie a produselor şi serviciilor promovate de o banca comerciala coincide cu reţeaua teritorială de unităţi operative, formată fiind din sucursale, agenţii şi puncte de lucru independente.

În afară de metodele tradiţionale de distribuire a produselor şi serviciilor bancare, respectiv prin reţeaua de unităţi operative au fost puse în practică, datorită progresului tehnologic înregistrat în acest domeniu şi moneticii, noi metode, bazate fiind pe sistemele electronice şi de comunicaţie. În ultima perioadă s-a recurs masiv la utilizarea de ghişee bancare automate şi ATM-uri, la promovarea phonebanking, mobilbanking, internetbanking, homebanking, la conexarea cu sisteme internaţionale de transfer electronic al fondurilor etc.). Mai mult decât atât, trebuie amintit şi faptul că reprezentanţele din România a băncilor străine precum CITIBANK, ABN-AMRO Bank, INGBANK şi-au promovat produsele în teritoriu recurgând la *operaţiuni de mandat* şi colaborând în acest sens cu bănci româneşti a căror reţea de unităţi operative acopereau zonele de interes.

Scanned with OKEN Scanner

Dimensiunile distribuției pot fi afectate, într-o buna măsură, şi de către diversificarea cerută de către principalii clienți ai băncii, considerați strategici, care se referă, în principal, la: multiplicarea şi perfecționarea serviciilor bancare de cont; diversificarea produselor de tip credite si bancassurance; promovarea pachetelor de servicii; crearea de agenții de consultanță şi asistență de specialitate; eliminarea, pe cât posibil, a ghişeului clasic care presupune relația "față în față", client – funcționar) şi promovarea sistemelor bazate pe bankingul electronic de tip "tele"; multiplicarea mijloacelor de vânzare directă etc.

Pentru o promovare eficientă a produselor sale, banca poate recurge la serviciile de specialitate ale *agențiilor de publicitate si de marketing* In acest scop, sunt încheiate contracte în baza cărora agenția de publicitate urmează să elaboreze reclame eficiente, să dobândească şi să gestioneze spații publicitare inclusiv în mass-media; angajează specialişti în conceperea şi derularea de acțiuni concrete al căror scop îl reprezintă promovarea vânzărilor băncii; concep şi implementează, împreună cu lucrătorii băncii, programe de stimulare a dorinței de a cumpăra a clienților. Pot fi realizate colaborări cu specialişti în *publicitatea directă*, care să realizeze baze de date, să intre în legătură nemijlocită cu clienții actuali şi de perspectivă ai băncii, utilizând interviul direct, poşta sau telefonul, e-mail sau internet-ul, prelucrând chestionare, formulând un diagnostic şi conturând programe viitoare de acțiune. De asemenea banca poate să încheie contracte cu *firme specializate în relații publice*, care urmează să facă publicitate produselor şi să impună pe piață imaginea băncii.

Mixul de marketing de promovare sau mixul promoțional constă în a face uz de cinci modalități de lucru principale şi anume:

Publicitatea indirectă, care reprezintă orice formă impersonală de prezentare şi de promovare a unor idei, produse sau servicii, plătită de către un beneficiar al acesteia precis identificat. Se concretizează în reclame tipărite sau difuzate la radio şi televizor; în prezentarea produselor bancare, în pagini web, în filme, broşuri şi pliante, postere şi foi volante; inserarea de reclame in cărți de telefon; afişări de sigle; afişe expuse în puncte de vânzare; panouri şi banere publicitare etc.

Publicitatea directă care constă în utilizarea serviciilor poştale, a telefoniei sau a oricăror altor mijloace impersonale de a intra în legătură cu oamenii pentru a comunica sau de a solicita răspunsuri concrete, din partea unor clienți actuali sau potențiali bine precizați (cataloage, materiale expediate prin poştă, mape de prezentare cu chestionare).

Promovarea vânzărilor constă în acordarea unor facilități si chiar stimulente pe termen scurt, cu scopul de a încuraja clienții să încerce sau să achiziționeze un anumit produs sau serviciu. De regula se organizează jocuri, concursuri, tombole, loterii, târguri şi manifestări comerciale, expoziții şi demonstrații se premiază clienții fideli.

Relații publice: consta în a întreprinde acțiuni concrete şi iniția diverse programe menite să promoveze sau să protejeze pe piață imaginea băncii sau a produselor sale. Se realizează conferințe de presă, simpozioane, mese rotunde, discursuri, seminarii interactive, activități caritabile, sponsorizări etc.

Vânzarea personală, care presupune intrarea în legătură nemijlocită cu unul sau mai mulți clienți potențiali, în scopul de a le vinde produse şi servicii ale băncii. Banca organizează în acest scop întâlniri comerciale cu clienții, participa la târguri şi expoziții, participa la misiuni economice ale Camerelor de Comerț şi Centrelor de Afaceri etc.

- ***Politici de comunicație***

Variabila comunicație prezintă in contextul problematicii abordate doua mari dimensiuni: *comunicația externă*, destinată unui public divers al instituției şi *comunicația internă*, destinată propriului personal.

Comunicația externă poate fi *informativă*, atunci când se refera la produsele si serviciile băncii, sau *instituțională*, când vizează prezentarea de obiective organizaționale globale ale instituției, imaginea şi credibilitatea băncii.

Scanned with OKEN Scanner

Acțiunile vizând structurile de personal, pregătirea de specialitate a acestuia, creșterea numărului de personal care să deservească cât mai bine clientela, constituie nu numai un element important al politicii de distribuție, ci și un bun suport al politicii de comunicație.

Amenajarea corespunzătoare a sediilor unităților băncii în care au loc vânzările prezintă o importanță anume, deoarece ambianța este considerată un element cheie, în atragerea clienților. Amenajarea interiorului, existența elementelor de siguranță, calitatea mobilierului, modul de prezentare a serviciilor bancare, atitudinea personalului, sunt câteva din elementele specifice ambianței bancare, care sugerând eficiență și bunăstare, atmosfera de parteneriat și siguranța influențează într-un mod dorit atitudinea clientului.

Comunicarea bancară trebuie să reflecte corect fenomenele si procesele monetare si financiare, imaginea de ansamblu și trendul evoluției băncii, realizările și dorința de mai bine și să nu piardă din vedere importanța mesajului de transmis.

Dincolo de publicitatea și odată cu aceasta, de comunicarea tradițională, realizate în mod curent și oarecum obișnuit, mai recent se fac cunoscute alte două forme de comunicație, cu un conținut specific și tehnici specifice de înfăptuire. Ele privesc:

- ♣ publicitatea (comunicarea) făcută cu ocazia înființării băncii și ulterior cu ocazia majorărilor de capital prin oferta publică;
- ♣ publicitatea (comunicarea) făcută cu ocazia privatizării unor bănci cu capital de stat, al fuziunilor și achizițiilor;
- ♣ publicitatea sectorială, menită să prezinte imaginea sector ului bancar, îndeosebi prin difuzarea prin intermediul buletinelor informative ale BNR a indicatorilor cheie ce caracterizează evoluția băncilor românești

Drept concluzie trebuie subliniat și faptul că orice ***comunicație externă*** nu poate atinge gradul de eficacitate dorit decât în condițiile în care este secondată concomitent, de o ***comunicație internă*** cât mai perfectă, ambele având loc în contextul în care se realizează coerența cu celelalte elemente componente ale marketingului (structuri, programe, politici și acțiuni).

Scanned with OKEN Scanner

UNITATEA 2. PARTICULARITĂȚI ALE ORGANIZĂRII ȘI CONDUCERII ACTIVITĂȚII ÎN BĂNCILE COMERCIALE

OBIECTIVE	Cunoaşterea modului specific de organizare şi conducere a activității în băncile comerciale
NOȚIUNI CHEIE	Structură organizatorico-funcțională în bănci; tipuri de structuri; tipologia conducerii în bănci, deciziile bancare.

2.1. Tipologia conducerii în bănci. Deciziile bancare

➢ ***Caracteristicile conducerii în instituția bancară***

După cum se ştie *conducerea* reprezintă o funcție specifica activităților sociale, având un caracter deosebit de complex [1]. În ce priveşte instituțiile bancare preocuparea primordială în domeniul conducerii o constituie găsirea acelui *sistem de conducere* care sa asigure un *cadru rațional şi eficient* desfăşurării activității bancare, îmbinarea caracterului unitar al conducerii, pe ansamblul instituției, cu inițiativa fiecărei unități bancare operative. Caracteristica principala a conducerii activității în instituția bancară o constituie faptul ca se bazează în principal pe principiul muncii şi conducerii colective, principiul instituționalizat la toate verigile organizatorice ale băncii, în scopul democratizării procesului de conducere şi accentuării caracterului sau ştiințific.

Procesului de conducere a activității din instituțiile bancare, la fel ca şi celui din întreprinderi, îi sunt caracteristice *atributele de prevedere, organizare, comanda-coordonare şi control*, prin care se realizează de fapt îndrumarea, influențarea şi activarea colectivelor de munca din unitățile bancare în vederea atingerii *obiectivelor strategice* specifice activităților instituției bancare. Drept urmare găsim ca este valabila şi pentru domeniul bancar, definiția *procesului de conducere*, formulata în literatura de specialitate, el reprezentând „...*un ansamblu de eforturi de gândire şi acțiune prin care conducătorul (individual sau colectiv) este prevăzător, ia decizii, organizează resurse, mijloace, structuri, influențează, antrenează oameni, reglează procese, controlează şi evaluează activitatea proprie şi a unui colectiv sau organism*, în vederea realizării condițiilor de echilibru şi dezvoltare a sistemului pe criterii de maximizare a eficientei economice şi de utilizare sociala”[3].

Obiectivul vizat al procesului de conducere îl constituie *deciziile* care se iau în legătură cu fenomenele şi procesele bancare, ca rezultat al culegerii şi evaluării *informațiilor* şi, apoi a prelucrării lor în procesul de gândire a conducătorului individual sau colectiv. Aceasta presupune o permanenta *interdependenta* dintre *procesele bancare*, pe de o parte, al căror conținut este dat de realizarea operațiunilor bancare şi *procesul de conducere*, pe de alta parte, interdependenta pe care o redăm grafic conform celor prezentate în figura nr.2.1

Conducerea activității în bănci:

a) are un *caracter ştiințific*, bazele sale teoretice fiind date de legile obiective şi principiile cu ajutorul cărora se cunosc şi se explica fenomenele ce apar şi se manifesta în domeniul bancar;
b) dispune de o *metodologie* proprie, formata din modelele şi procedeele de cunoaştere şi cercetare utilizate de personalul bancar în acțiunile sale teoretice şi practice;

[3] I.Mihut, Bazele conducerii întreprinderii. Editura Dacia, Cluj-Napoca, 1981, p.19

Scanned with OKEN Scanner

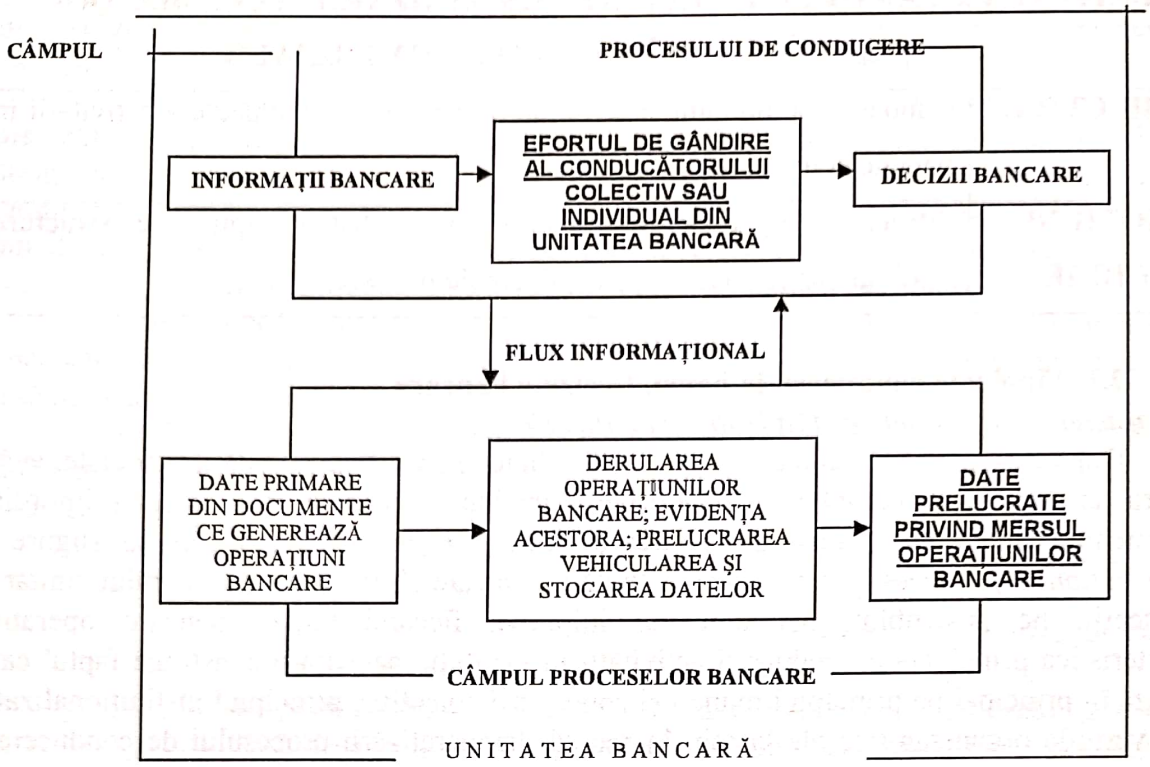


Fig. 2.1. Interdependenţa dintre procesele bancare şi procesul de conducere a activităţii din unităţile bancare

c) de o *tehnologie* a conducerii specifica domeniului, ce conţine în structura sa instrumentele conducerii, din rândul cărora se detaşează mijloacele tehnice utilizate în optimizarea proceselor informaţionale, de fundamentare şi elaborare a deciziilor;

d) se bazează pe *valorificarea* a tot ceea ce este nou şi eficient în practica conducerii, eliminând ceea ce este vechi şi perimat.

➢ ***Sistemul economic „instituţie bancară"***

Pornind de la faptul ca în conducerea moderna se recurge tot mai frecvent la abordarea *sistemică* a fenomenelor economice şi la modul cibernetic de a gândi, de a organiza şi conduce sistemele, apreciem ca un astfel de lucru este posibil şi necesar şi în cazul instituţiilor bancare. Aceasta presupune identificarea de *sisteme si subsisteme*, a conexiunilor directe si inverse ce se formează între ele, a structurii şi legilor care determina dinamica, funcţionalitatea fiecărei componente a mecanismului instituţiei bancare. In aceasta viziune, instituţia bancară poate fi considerată ca un *sistem economic*, cu caracter complex şi extrem de dinamic, deschis în raport cu mediul economiei naţionale. Sistemul „*instituţie bancară*" are în componenţa sa elemente interdependente, care de fapt, formează un întreg unitar ce trebuie sa îndeplinească în economia naţională o *funcţie scop*. Ca urmare, putem aborda sistemic şi conducerea activităţii bancare, întrucât în sistemul „instituţie bancară" putem identifica cele doua componente necesare: *subsistem conducător* şi *subsistem condus*[4]. Acest lucru este redat grafic în figura nr.2.2

[4] Vezi şi D. Oprean. Metode şi tehnici utilizate în realizarea sistemelor informatice Editura Dacia Cluj-Napoca, 1980, pag. 9-12.

Scanned with OKEN Scanner

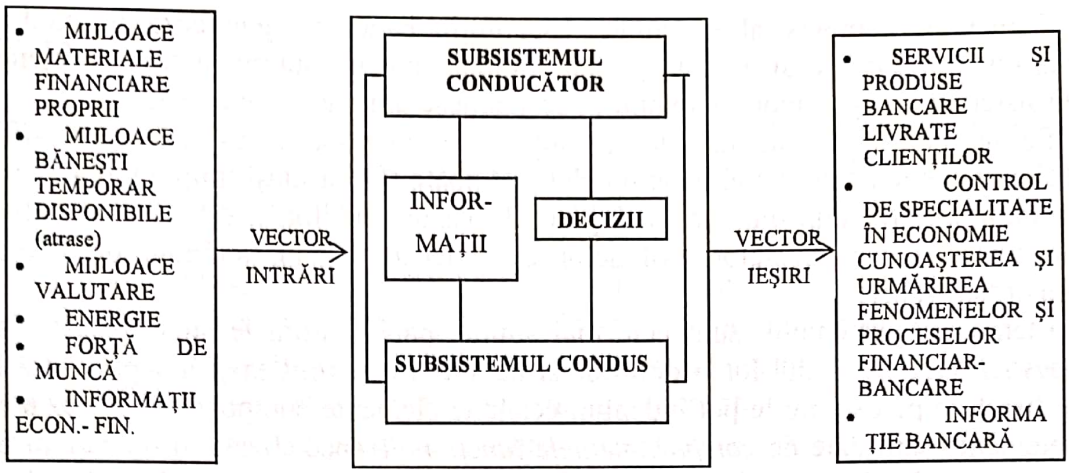


Fig.2.2. Funcționarea instituției bancare ca sistem economic deschis

Subsistemul conducător al instituției bancare asigură orientarea subsistemului condus spre atingerea funcției-scop, respectiv spre realizarea obiectivelor strategice ale activității bancare, procedând la *reglarea şi controlarea* tuturor transformărilor ce au loc în cadrul subsistemului condus. Subsistemul conducător este format din totalitatea organelor de conducere colectiva şi individuala, ce funcționează la diferitele verigi organizatorice ale băncii, începând cu organele superioare de conducere colectiva şi terminând cu conducătorii individuali ai compartimentelor funcționale aflate in structura organizatorica a instituției bancare. Toate aceste organe se constituie într-o multitudine de *centre de decizie* care controlează, reglează şi sesizează continuu starea variabilelor din sistem, folosind în acest scop *informații* interne şi externe. Aceste informații privesc starea subsistemului condus şi ale mediului, transformările ce se produc şi restricțiile impuse de anumite situații conjuncturale. Realizarea acestor acțiuni presupun o *rețea de conexiuni* care trebuie sa existe între elementele sistemului (subsistem conducător şi subsistem condus), conexiuni ce se concretizează în manifestarea unor legaturi ce au loc in ambele sensuri. Acestea se asigura prin intermediul *sistemului informațional bancar.*

Subsistemul condus, denumit şi obiect al conducerii, este format din mai multe elemente componente, ce definesc principalele părți ale obiectului conducerii. Ținând seama de specificul activității din instituțiile bancare aceste părți principale sunt:

a) subsistemul tehnico-material, alcătuit din mijloacele tehnice şi cele materiale aflate în dotarea instituției (clădiri, echipamente instalații, material cu caracter administrativ etc.) care sunt amplasate într-un anumit mod în spațiu şi asigura un anumit mod de participare la derularea proceselor bancare fiecărei entități (filiala, sucursala, centrala) şi implicit la realizarea ieşirilor din sistem;

b) subsistemul metodologico-normativ, reprezentat de totalitatea actelor normative, a normelor metodologice, regulamentelor şi instrucțiunilor de lucru, potrivit cărora sunt organizate şi derulate operațiunile bancare. Ele precizează regulile, tehnicile, instrumentele şi metodele folosite în realizarea acestor operațiuni;

c) subsistemul de organizare a activității operative, care reuneşte totalitatea metodelor, tehnicilor, regulilor şi procedeelor, după care se organizează activitatea în instituțiile bancare, la fiecare din verigile sale organizatorice, şi se derulează relația cu clientul;

d) subsistemul de personal, care se refera la organizarea muncii în unitățile operative bancare, la cointeresarea materiala şi morala a personalului lucrator;

e) subsistemul economic, ce priveşte aspectele economico-financiare legate direct de funcționarea instituției bancare, funcționare determinata de utilitatea pe care o prezintă pentru societate acest tip de unități cu scop lucrativ.

Scanned with OKEN Scanner

Caracterul complex al sistemului „instituție bancară" generează în mod necesar existenta unei *structuri* a sistemului global, format dintr-un anumit număr de elemente ce compun sistemul, cât şi a unor conexiuni ce se stabilesc între aceste elemente.

Pe de alta parte, acesta mai presupune o anumita *ierarhizare* şi stratificare a structurilor şi elementelor, astfel încât un element poate fi în acelaşi timp o unitate, un întreg, dar şi o parte a sistemului din care face parte. In cazul băncilor, acesta se materializează în existenta centralei, a sucursalelor şi filialelor, care, fiecare dispun, la rândul lor, de o anumita structura organizatorica.

Elementele sistemului sunt cele mai simple părți, cărora le sunt specifice anumite *caracteristici*, care la rândul lor îi definesc structura şi îi permit sa-şi îndeplinească în bune condiții funcțiile pe care nu le pot îndeplini celelalte elemente componente. În cazul băncilor aceste elemente sunt date de *compartimentele funcționale* specializate în operațiuni bancare, respectiv *direcțiile de specialitate* la nivel de centrală, *serviciile* sau birourile la nivelul unităților bancare teritoriale.

Şi în cazul sistemului „*instituție bancară*" între elementele componente se stabilesc conexiuni, ca în orice sistem cibernetic, fiind exprimate prin *vectori* de intrare şi ieşire. Aceste conexiuni pot fi succesive şi simultane, de interdependența cauzală şi se delimitează în *conexiuni directe şi inverse*. Conexiunile directe sunt cele care asigură procesul de reglare a sistemului, pe când cele inverse, de autoreglare.

O reprezentare grafică a conexiunilor dintre componentele sistemului condus în instituțiile bancare o redăm în fig. 2.3, folosind drept sursă o lucrare de referință în domeniu.[5]

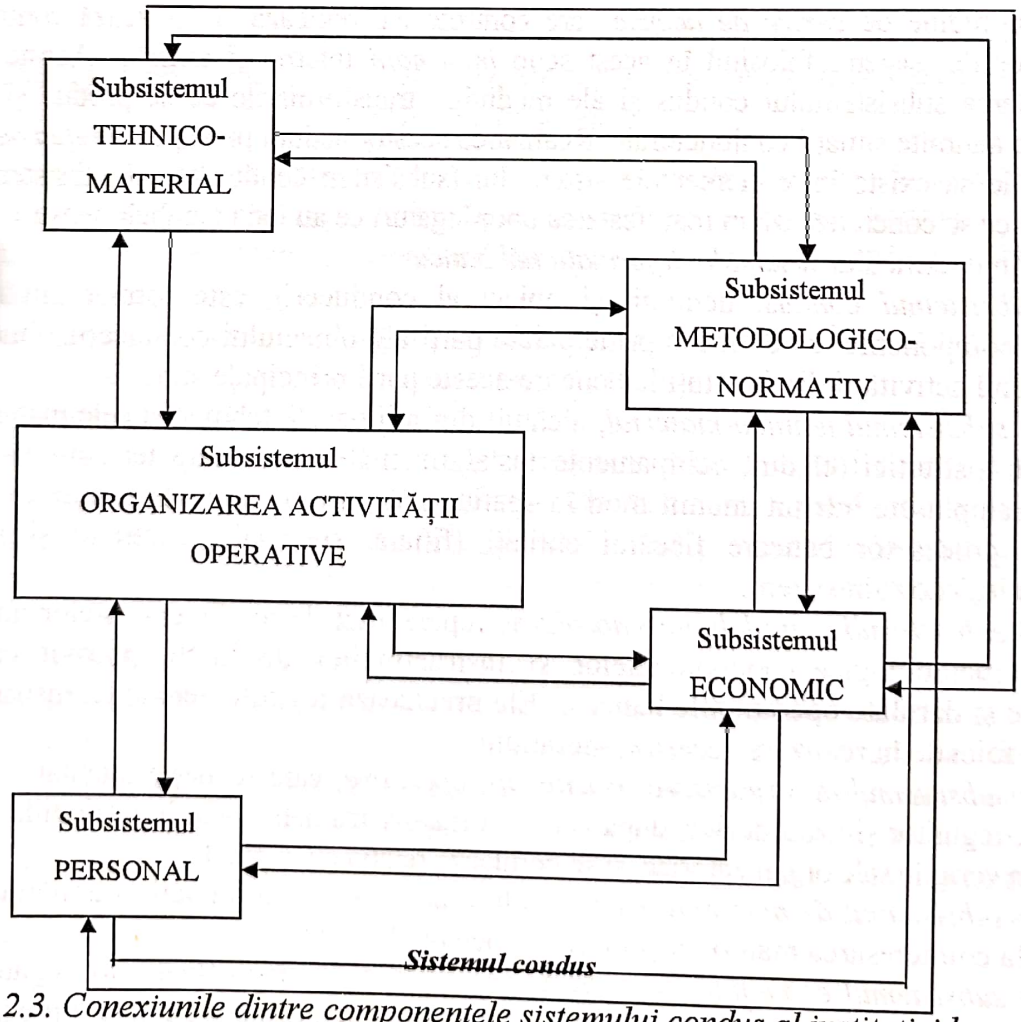


Fig. 2.3. Conexiunile dintre componentele sistemului condus al instituției bancare.

[5] Vezi şi I. Mihut, lucr. citată, pag. 57.

Scanned with OKEN Scanner

➢ ***Tipologia conducerii în instituția bancară***

Una din caracteristicile importante ale conducerii activității în instituțiile bancare o reprezintă *ponderea şi forma diferita de manifestare a atributelor conducerii în raport cu nivelul ierarhic la care ele se exercita.* Aceasta la fel ca şi în celelalte unități economice, atrage după sine *diferențierea* locului şi rolului *organelor de conducere* pe nivelele organizatorice ale băncii,

Astfel, la nivelurile superioare ale instituției, în actul conducerii se manifestă cu preponderență atributele de *prevedere şi organizare*, proiectându-se în viitor coordonatele activității bancare, obiectivele strategice de realizat, precizându-se căile şi modalitățile prin care urmează a se acționa, eventualele restricții impuse de situațiile conjuncturale apărute etc.

La nivelele inferioare, respectiv a unităților operative ce compun rețeaua teritorială a instituțiilor bancare, conducerea îşi exercită în mod deosebit atributele de *antrenare* a personalului bancar la executarea sarcinilor de muncă, de *corectare* a activităților, de *reglare* a proceselor, precum şi de *control* şi de *evaluare* a rezultatelor.

Plecând de la o astfel de ierarhizare a rolului organelor de conducere în desfăşurarea activității instituției bancare, putem considera ca în bănci avem de a face cu o **tipologie a conducerii**, în funcție de importanța obiectivelor propuse şi anume:

a) *Conducerea strategica* realizata de organele colective de conducere situate la nivele superioare ale instituției bancare şi anume: Adunarea Generala a Acționarilor şi Consiliul de Administrație al băncii.

b) *Conducerea tactica*, exercitata prin intermediul Comitetului de Direcție al Consiliului de Administrație, sau Comitetul Director, după caz, pe plan central, respectiv de Colectivul de conducere al unității operative bancare, (sucursala, filiala), pe plan local.

c) *Conducerea operativă*, asigurata prin funcționarea organelor individuale de conducere, aflate la toate verigile organizatorice ale instituției bancare şi ierarhizate în raport cu competențele atribuite în baza regulamentului de organizare şi funcționare, a celui de ordine interioară, precum şi a altor acte normative. Aceste organe sunt:

- *la nivelul instituției bancare*: preşedintele, primul-vicepreşedinte şi vicepreşedinții băncii, directorul general şi adjuncții acestuia, după caz.
- *la nivelul centralei băncii*: directorii şi directorii adjuncți ai direcțiilor de specialitate, ce compun din punct de vedere organizatoric centrala, precum şi şefii compartimentelor funcționale constituie în cadrul direcțiilor;
- *la nivelul; unităților teritoriale*: directorii şi directorii adjuncți ai sucursalelor județene, directorii filialelor bancare, precum şi şefii compartimentelor funcționale din cadrul acestor birouri, după caz.

Ținând seama de cele prezentate, în fig.nr.2.4 sunt reprezentate grafic conexiunile dintre cele trei tipuri de conducere a activității bancare, precum şi modul în care organele de conducere ale instituției bancare sunt implicate în înfăptuirea ei.

➢ ***Deciziile bancare***

Exercitarea atribuțiunilor organelor de conducere cu caracter colectiv şi individual, în cadrul procesului de conducere al activității bancare, se concretizează în luarea de *decizii bancare.*

Prin *decizie bancară* se înțelege *un proces rațional de alegere a unei variante de acțiune, din mai multe posibile, referitoare la organizarea şi desfăşurarea în bune condiții a activităților în instituția bancară, astfel încât să se realizeze o cât mai înaltă eficiență.*

Scanned with OKEN Scanner

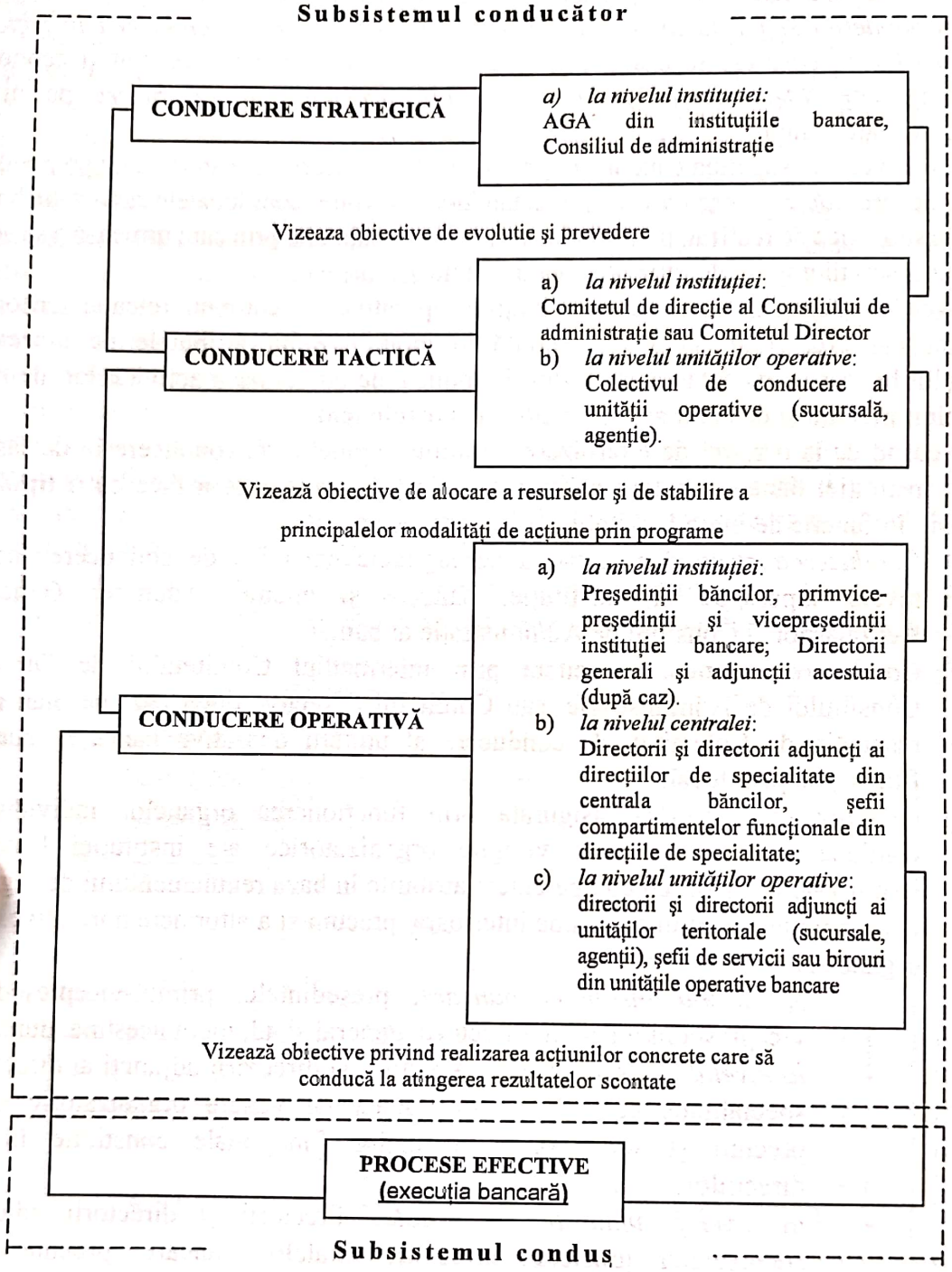


Fig. 2.4. Tipologia conducerii în instituția bancară în funcție de ierarhia obiectivelor[6]

Prin conținutul şi importanta lor deciziile bancare pot fi delimitate în *raport cu atribuțiile şi competențele* stabilite pentru fiecare nivel de conducere. Putem admite că în practica conducerii activității bancare se pot delimita două mari *categorii de decizii* şi anume:

a) *decizii bancare cu caracter unitar (centralizate)* ce privesc activitatea de ansamblu a instituției bancare. Ele se iau de organele de conducere superioare ale băncii, scopul lor principal fiind, pe de o parte, atingerea obiectivelor strategice prestabilite, iar pe de altă parte, acela de a asigura *convergența* dintre actele normative ce reglementează activitatea bancară cu

[6] vezi I.Mihut, lucr.citată, pag.97

Scanned with OKEN Scanner

normele metodologice şi instrucţiunile de lucru proprii ale băncii. Aceste decizii privesc probleme cu un pronunţat caracter tehnico-metodologic şi de regulă se iau pentru a asigura executarea unor sarcini de către instituţia bancară expres prevăzute în actele normative. Astfel de decizii cu caracter unitar sunt obligatorii pentru toate verigile organizatorice ale instituţiei bancare, pentru întregul sau personal.

b) *decizii bancare cu caracter sectorial (descentralizate)* luate de organele de conducere de la diferitele verigi organizatorice ale instituţiei (directorii direcţiilor de specialitate ale centralei, directorii sucursalelor şi filialelor, precum şi de şefii compartimentelor funcţionale). Ele privesc activitatea verigilor organizatorice inferioare şi se iau în scopul de a asigura *reglarea* intereselor verigii organizatorice respective cu interesele verigii supraordonate. De aici şi concluzia ca aceste decizii se iau numai pe baza şi pentru executarea deciziilor unitare (centralizate) acestea din urma având un caracter imperativ superior.

În raport cu *tipul conducerii* exercitate, deciziile bancare pot fi: *decizii strategice* şi *decizii tactice*. Deosebirile dintre cele două categorii de decizii sunt generate de natura obiectivului urmărit, precum şi de dimensiunea acestuia în timp.

Deciziile strategice se referă la probleme bancare noi şi de complexitate mărită, fiind adoptate de organele superioare, de conducere colectiva ale instituţiei bancare. Ele vizează trendul sistemului, conduita de acţiune a personalului bancar pe un interval mai îndelungat de timp, scopul fiind acela de a prefigura relaţia „posibilităţi şi resurse ale instituţiei bancare – satisfacerea cerinţelor globale ale evoluţiei băncii".

Deciziile tactice sunt luate de organele de conducere ale băncii aflate la niveluri de execuţie. Ele vizează probleme ce se refera la situaţii concrete, având un grad scăzut de complexitate şi fiind legate direct de activitatea curentă a colectivului de muncă al unităţii bancare. Ele se fundamentează pe informaţii cunoscute, culese pe durata desfăşurării nemijlocite a operaţiunilor bancare.

Între cele două tipuri de decizii bancare exista o legătură indisolubilă, în sensul că un ansamblu de decizii tactice poate fi o consecinţa a unei decizii strategice, aşa după cum informaţiile pe care se fundamentează deciziile tactice pot deveni, într-o forma derivată, elemente de fundamentare şi pentru deciziile strategice.

Ambele tipuri de decizii bancare, strategice şi tactice, în funcţie de *probabilitatea* obţinerii efectelor scontate pot fi elaborate în condiţii de *certitudine*, de *incertitudine* şi de *risc*.

În raport cu *numărul persoanelor* care participă la elaborarea acestora ele pot fi *decizii individuale* şi *decizii colective*. Şi în instituţiile bancare, din considerente ce ţin de operativitatea deosebită ce trebuie imprimată acţiunilor de conducere în diferite situaţii, se recurge într-o proporţie destul de mare la decizii individuale. Cu toate acestea interesul pentru decizia colectivă este din ce în ce mai mare, tocmai datorită avantajelor pe care aceasta din urma le prezintă[7] şi în mod deosebit pentru faptul că de regulă este mai bine fundamentată, exprimă unitatea de concepţie, de voinţă şi acţiune a unui întreg colectiv sau a majorităţii acestuia.

Realizarea unui raport optim între diferitele niveluri de conducere, distribuirea optimă a competenţelor decizionale în cadrul ierarhiei organizatorice a instituţiei bancare, este după părerea noastră o problemă delicată, de rezolvarea căreia depinde într-o bună măsură *calitatea deciziei bancare* şi implicit eficienţa conducerii în bănci. Aceasta este condiţionată de o serie de factori printre care pot fi enumeraţi următorii:

- volumul, gradul de urgenţă şi ordine de prioritate, a problemelor legate de cerinţele desfăşurării în bune condiţii a activităţii instituţiei bancare;
- corecta delimitare a compartimentelor funcţionale, a structurilor organizatorice, pe verigile instituţiei bancare;

[7] I. Mihuţ, lucr. citată, pag. 231-234

Scanned with OKEN Scanner

- capacitatea de soluționare a problemelor la nivelul eşaloanelor ce corespund verigilor organizatorice bancare, fapt determinat de calitatea personalului de creşterea competenței profesionale şi organizatorice a acestuia;
- complexitatea şi diversitatea problemelor de natura economico-socială şi politică, ritmul pieței ce determină în mod nemijlocit existența unui caracter complex pentru întreaga activitate a instituției bancare;
- posibilitatea fundamentării depline, ştiințifice chiar, a deciziilor pe baza unei profunde cunoaşteri a realităților şi a unor viziuni clare cu privire la dezvoltarea viitoare de perspectivă a băncii;
- posibilitatea unei informări riguroase, variate şi operative, realizată la toate nivelele de conducere şi la toate verigile organizatorice ale băncii, folosindu-se în acest scop cele mai moderne mijloace şi metode de analiză şi prelucrare a datelor.

Plecând de la faptul că decizia bancară reprezintă *„produsul finit"* al procesului conducerii şi ca o conducere deplin întemeiată, ştiințifică, presupune manifestarea *realismului* conducerii, în luarea deciziilor organele de conducere bancară trebuie să țină seama în mod necesar de cel puțin următoarele *cerințe*:

- să cunoască legitățile şi tendințele esențiale ale dezvoltării în condițiile aplicării mecanismelor specifice pieței libere pentru ca deciziile luate să nu intre în contradicție cu acestea;
- să cunoască evoluția şi tendințele fenomenelor specifice domeniului bancar, situația reală din sfera activităților bancare, contextul în care urmează să se aplice deciziile.

Calitatea deciziilor bancare este determinată într-un mod esențial de *raționalitatea* lor, care, la rândul ei, depinde de *cantitatea şi calitatea informației* folosite în acest scop, de *precizia* cu care sunt interpretate elementele informaționale, de *gradul de modernitate* a metodelor, procedeelor şi tehnicilor de calcul folosite în culegerea *şi* prelucrarea datelor şi în mod deosebit de *nivelul de pregătire profesională*, de personalitatea conducătorului. Ori, aşa cum s-a mai subliniat personalitatea conducătorului modern, inclusiv a celui din instituția bancară, este sintetizată prin: „... orizont cultural şi filozofic, conştiință militantă, spirit de creativitate şi inovație, nevoie de autoperfecționare şi informare multilaterală, comportament şi morală desăvârşită." [8]

2.2 Structura organizatorico - funcțională a băncii comerciale

Băncile comerciale dispun de o *structură organizatorică* specifică, diferită de cea a altor agenți economici. Structura organizatorico-funcțională este privită în bănci ca fiind un *element de organizare* propriu ce serveşte atât derulării nemijlocite a proceselor bancare/ cât şi înfăptuirii managementului acestora. La conceperea şi implementarea ei se ține seama în mod expres de *natura activității* pe care o desfăşoară banca, precum şi de sectorul de activitate în care s-a specializat instituția bancară.

Prin intermediul structurii organizatorice, practic, se creează *condițiile* realizării conexiunilor băncii cu mediul extern, precum şi cele absolut necesare funcționării mecanismului său.

Prin *structura organizatorico-funcțională* se înțelege *ansamblul corelat al persoanelor şi compartimentelor funcționale, distribuite în spațiu, printr-o configurație coerentă, precum şi cel al relațiilor funcționale ce se stabilesc între ele, în scopul îndepliniri obiectivelor organizaționale ale unei bănci.*

Regăsim şi în cazul băncilor cele două *elemente fundamentale* specifice oricărui *sistem activ*: **a)** *sistemul conducător* şi **b)** *sistemul condus*, ambele aflându-se într-o dependență funcțională obiectiv necesară.

[8] Ioan Mihuț, op.cit.p.138

Scanned with OKEN Scanner

La fel ca şi în cazul celorlalţi agenţi economici, şi la bănci, avem de a face cu câteva *elemente definitorii* ale structurii organizatorico-functionale, ce devin hotărâtoare pentru modul în care aceasta este concepută şi aplicată. Acestea ar fi următoarele:

* *tipul organelor de conducere,* colective şi unipersonale;
* modul în care se realizează *gruparea activităţilor* băncii în raport cu funcţiile şi rolul atribuit în economie, cu modul specific de înfăptuire a gestiunii în bănci;
* *tipul compartimentelor de muncă,* legăturile structurale din interiorul acestora, precum şi *conexiunile* cu celelalte compartimente şi cu terţii

Acest lucru se defineşte în bănci prin regulamente de organizare şi norme de lucru elaborate in concordanta cu specificul fiecărui compartiment organizatoric luat în parte.

* *nivelele ierarhice de distribuire a autorităţii* şi modul specific în care se deleagă competenţe stabilite în privinţa derulării operaţiilor bancare;
* normele interne ce privesc *structura personalului* angajat al băncii şi nivelele sale de calificare.

Din punctul de vedere al unei bănci comerciale, esenţial este ca *structura* sa organizatorico-funcţională să îmbine toate aceste elemente tehnice într-un mod echilibrat, astfel încât să rezulte un *sistem funcţional* cât mai performant şi eficient.

Caracteristic structurii organizatorice în bănci este şi faptul că ea impune delimitarea activităţilor prin prisma naturii şi conţinutului acestora pe doua *nivele organizatorice de bază* şi anume:

* Centrala băncii (*head office)*
* reţeaua teritorială a unităţilor operative (*branches*).

Centrala este considerată nucleul instituţiei, atribuţiile sale fiind în principal legate de:

- orientarea băncii ca sistem activ în structurile pieţei;
- definirea şi implementarea strategiilor de piaţă, a planurilor şi programelor de activitate;
- îndrumarea, coordonarea şi controlul corporativ al întregii activităţi pe ansamblul instituţiei bancare;
- elaborarea de metodologii, norme şi regulamente şi aplicarea lor unitară în instituţia bancară.

Ea nu efectuează operaţii nemijlocite cu clienţii, rolul său constând în a crea *cadrul metodologic şi cel practic* în care urmează a se derula procesele bancare, în a asigura *compatibilitatea cu legislaţia* în vigoare şi în a reprezenta instituţia în faţa autorităţilor.

Activitatea la nivelul Centralei băncii se organizează pe *direcţii de specialitate*. Aşa cum practica o dovedeşte, în prezent, la nivelul Centralei, regăsim, de regulă, tot atâtea direcţii de specialitate câte *funcţii* exercită banca comercială în economie.

O direcţie de specialitate este delimitată cu scopul de a organiza, îndruma şi controla activitatea în sfera unei *probleme de specialitate* cum ar fi:

- creditarea clienţilor;
- operaţii de dealing şi trezorerie;
- operaţii de tezaur şi casierie;
- operaţii de planificare financiară şi de contabilitate;
- informatică şi comunicaţii;
- administrativ, protecţie şi investiţii;
- juridic şi resurse umane;
- relaţii internaţionale şi de corespondent bancar, etc.

În cadrul unei direcţii, în raport cu complexitatea activităţii şi cu natura problemelor de rezolvat se pot organiza, după caz, *departamente, servicii, birouri* sau *oficii.* Fiecare dintre acestea ne apar ca *entităţi organizatorice ultraspecializate* în rezolvarea *problemelor de profil.*

Scanned with OKEN Scanner

Conducerea direcției este asigurată de către un *director general* și de un director-adjunct, ca *înlocuitor* al acestuia. Restul compartimentelor sunt conduse de *șefi de compartimente,* după caz, șefi de departamente, de servicii, șefi de birouri sau șefi de oficiu.

O schemă organizatorică simplificată a centralei, ce servește înfăptuirii top managementului băncii, având la bază *criteriul administrativ* este redată în **fig. 2.5**

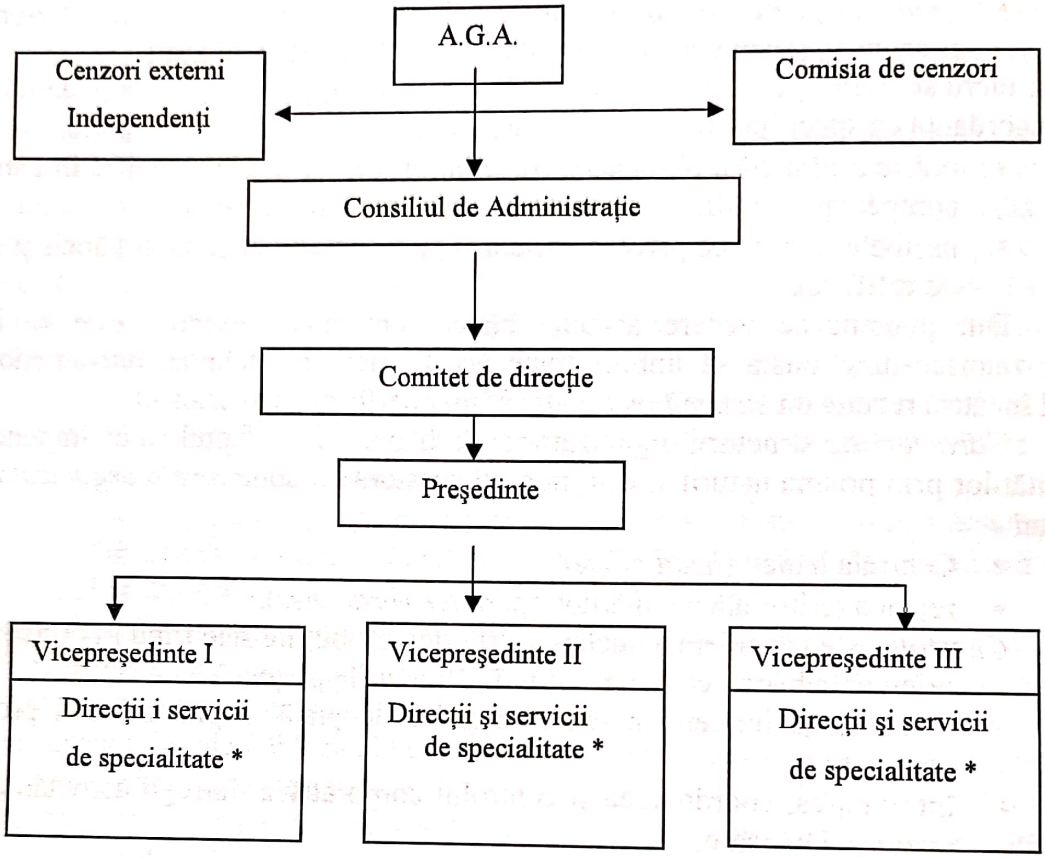


Fig. 2.5. Schema organizatorică simplificată a centralei unei bănci comerciale bazată pe principiul administrativ

Acest prim tip de structură nu pune accentul pe gestiunea riscului în bănci, pe eficiența serviciilor și produselor bancare, este o structură organizatorică axată exclusiv pe *criteriul administrativ,* esențial fiind ca fiecare compartiment să fie supraordonat "cuiva" și să subordoneze "ceva".

Un al 2-lea tip de structură organizatorică este cea bazată pe criteriul "*eficiența produselor și serviciilor bancare*" și/sau pe "*eficiența și profitabilitatea unor centre zonale*". Această structură urmărește cu *insistență raportul cost/beneficiu*, pe produs bancar și chiar pe client, dar in care nu se urmărește cu insistență *riscul*. O astfel de schemă redată în figura 2.6., este specifică băncilor ce urmăresc *expansiunea*, creșterea cifrei de afaceri și odată cu aceasta a puterii lor financiare.

* **Notă:** Direcțiile și serviciile de specialitate sunt grupate în raport cu funcțiile și rolul atribuit bancilor comercilae în economie.

Scanned with OKEN Scanner

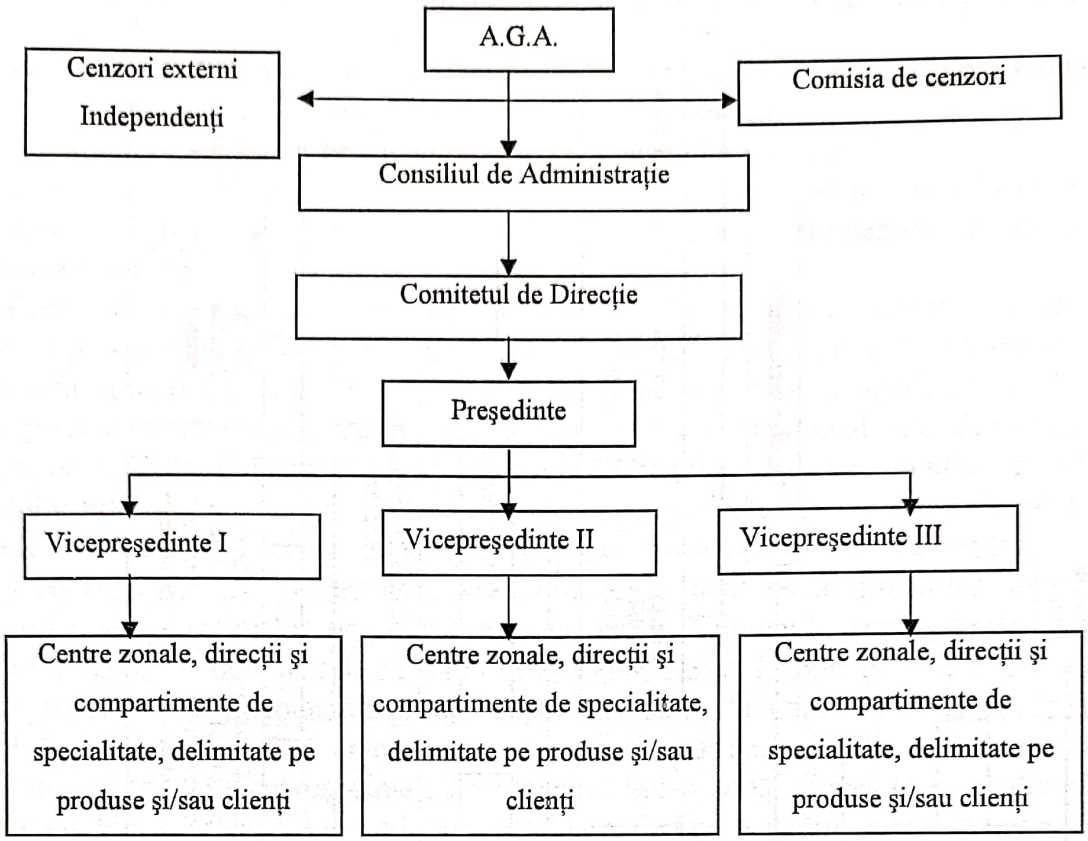


Fig. 2.6. Schemă organizatorică simplificată a centralei unei bănci, bazată pe principiul eficienței produsului

Compartimentele sunt definite aici ca *entități* ce răspund de evoluția băncii pe piață, de modul în care se gestionează întreaga *gamă de riscuri* la care se expune o bancă comerciala în economie, nu fără a viza *eficiența şi profitabilitatea.*

Preşedintelui băncii îi sunt subordonate direcții de specialitate ce răspund de orientarea sistemului, de exercitare a controlului corporativ, a auditului intern. Fiecărui *vicepreşedinte* ii sunt subordonate direcții de specialitate, care, grupate, servesc la a gestiona un anume *tip de risc* precum: *riscul de lichiditate, riscul de credit, riscul de dobânda, riscul valutar, riscul de decontare*, etc.

Deosebit de aceasta sunt constituite *organe colective de lucru* subordonate vicepreşedinților de resort, precum Comitetul de Gestiune a Activelor şi Pasivelor (ALCO), Comitetul pentru Risc de Credite (C.C.R.) şi Comitetul de Risc de Decontare al Operațiunilor (C.R.D.), cu un rol bine definit în monitorizarea evoluției băncii, în definirea *politicilor* de gestionare a riscului, în elaborarea de prognoze şi scenarii de acțiune, în fundamentarea deciziilor ce urmează a se adopta de către Comitetul de Direcție sau Comitetul Director, după caz, precum şi de către Consiliul de Administrație al băncii.

Comitetul de Gestiune a Activelor şi Pasivelor băncii (ALCO) are sarcina de a prevedea în viitor nivelul şi structura activelor şi pasivelor băncii şi de a coordona mişcarea acestora în raport cu finalitatea prevăzută în bugetul de venituri şi cheltuieli şi contul de profit şi pierderi. Acest comitet coordonat de vicepreşedintele de resort se întruneşte de regulă săptămânal şi ia în discuție:

Scanned with OKEN Scanner

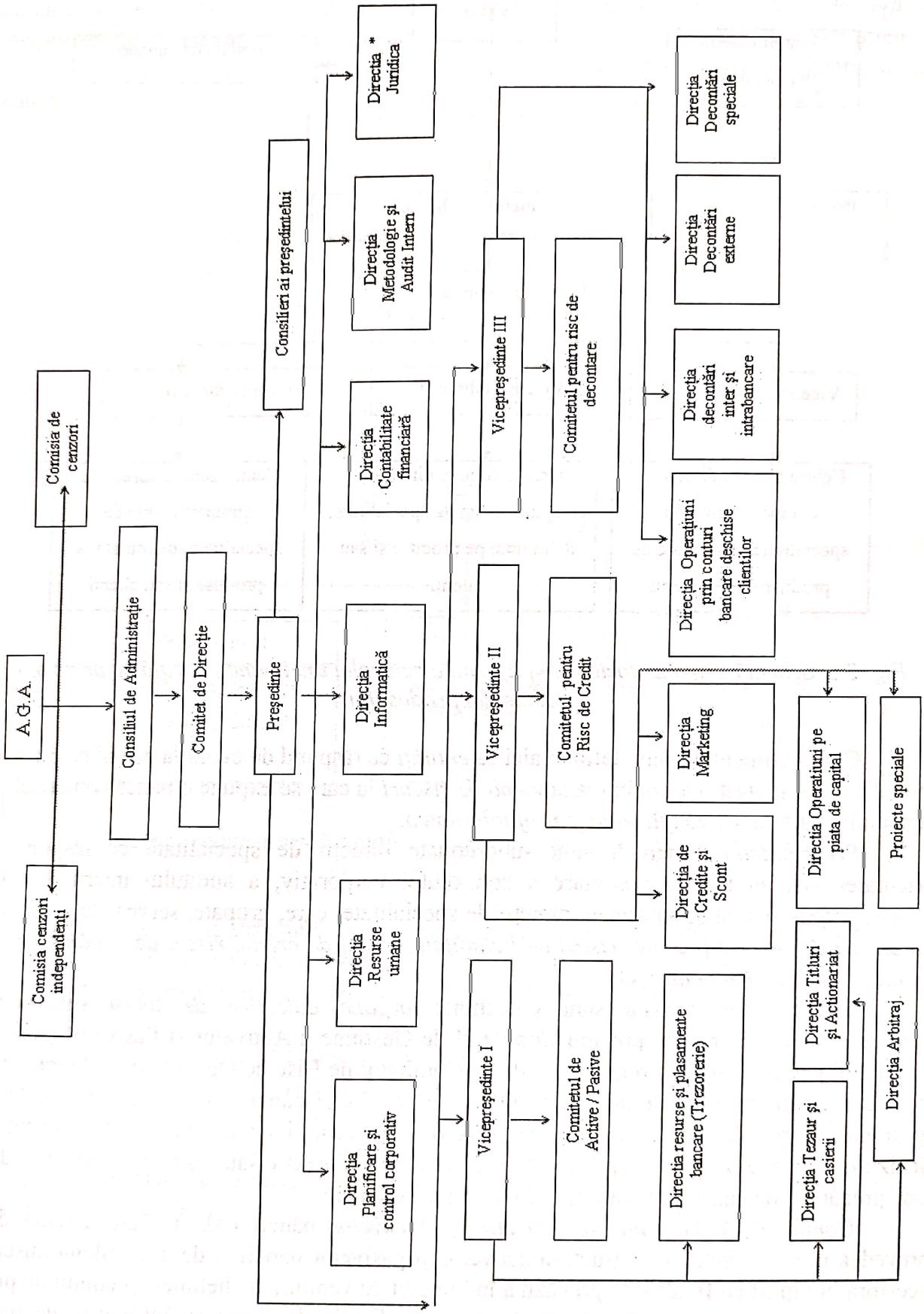


Fig. 2.7. Schemă organizatorică a centralei bazată pe gestiunea tipului de risc.

Nota: sunt compartimente de coordonare

Scanned with OKEN Scanner

- riscul de piață la care se expune banca și cu precădere, riscul de lichiditate, riscul de dobândă, riscul valutar, riscul de corespondent bancar.
- nivelul de eficiență cu care este gospodărit patrimoniul băncii, ecartul randament-cost, precum și cel dintre dobânda activă și cea pasivă.
- structura maturităților băncii pe activul și pasivul bilanțului său.

Comitetul de Risc pentru Credite (C.R.C.) elaborează politica băncii în ce privește creditarea clienților, constituirea *portofoliului de credite* dorit, gestiunea riscului de credit și de neplată a dobânzii.

Comitetul de risc de decontare al operațiunilor (C.R.D.), vizează cu precădere respectarea prevederilor legale, a normelor și instrucțiunilor în domeniul decontărilor: plăți și încasări prin conturi bancare deschise clienților, viramente intra și interbancare, decontări speciale privind operațiile pe piața de capital, transferurile internaționale etc. El trebuie să fie preocupat de evitarea fraudelor și a oricăror pagube potențiale datorate modului de înfăptuire a operațiilor prin conturi bancare și nu numai, dar și comunicației propriu-zise (telefon, telex, fax, SWIFT), precum si a ceea ce în accepțiunea curentă înseamnă „spălarea banilor".

Vicepreşedinții îşi organizează şi coordonează activitatea direcțiilor subordonate vizând atingerea obiectivelor organizaționale de bază. Activitățile sunt grupate în cadrul direcțiilor în raport cu tipul de risc pe care-l gestionează banca. Uneori se realizează conexiuni benefice, astfel încât se recomandă grupări superioare de tip "Divizie", care se pot încadra în apanajul de probleme ce revin unui vicepreşedinte sau unui comitet. De pildă, pornind de la schema noastră (fig.4) vicepreşedintele I acționează într-o zonă: "investment banking", care este un ansamblu format din 3 direcții de specialitate, de fapt o *divizie,* căreia îi revin atribuții de gestionare în condiții de risc a resurselor și plasamentelor băncii, altele decât cele ce privesc creditele acordate clientelei.

Compartimentele de coordonare au în vedere programe de activitate, planificarea unor acțiuni, controlul acestora, gestiunea de ansamblu a băncii, realizarea de *sinteze şi raportări* privind aplicarea principiului prudenței bancare.

Direcției Trezorerie îi revin sarcini în gestiunea riscului: de solvabilitate, de lichiditate, de dobânzi, de bancă corespondentă și de *equity-risc* etc.

Direcția Arbitraj gestionează riscul de curs valutar și este orientată spre operații de arbitraj *(dealing)* în lei și valută), efectuate atât în contul clienților, cât și în contul propriu al băncii.

Direcția titluri şi acționariat gestionează riscul plasamentelor în participațiuni, în titluri de portofoliu și speculative, specifice pieței monetare și de capital.

Toate aceste probleme specifice fac parte din sfera preocupărilor Comitetului de Gestiune a Activelor si Pasivelor (ALCO), organ colectiv de lucru, în componența căruia intră si funcționarii băncii de prim rang (Chief executiv officer).

În cea de a doua zonă, asemănător primei, se gestionează *riscul de credite*, de către direcții de specialitate, delimitate pe sectoare economice, cu aportul și implicația Comitetului de Risc pentru Credite (C.R.C.).

În cea de a 3-a zonă se gestionează riscul de decontări și de comunicație.

În acest domeniu se află plasate direcțiile ce privesc: decontările interne, intra și inter-bancare și cele externe, operațiunile de ghişeu cu sau fără numerar, inclusiv rețeaua de servicii speciale (ATM, POS, home-banking, phone-banking etc.) destinată atât persoanelor fizice, cât și juridice, precum și comunicațiile și transmisiile de informații legate de decontări între unități teritoriale ale băncii, precum și cu alte bănci.

Un rol aparte în evoluția sistemului activ "*bancă*" revine *top managementului.*
Adunarea Generală a Acționarilor alege Consiliul de Administrație, Comisia de Cenzori, Preşedintele şi Vicepreşedinții băncii.

Scanned with OKEN Scanner

Adunarea Generală a Acționarilor are atribuții ce rezultă din Legea 31/1990, sens în care aprobă şi descarcă de gestiune Consiliul de Administrație, aprobă programul de activitate, bugetul de venituri şi cheltuieli pentru anul de gestiune expirat şi implicit aprobă repartizarea profitului, ia măsuri în privința modului în care este gestionată bancă. Decide în adunări cu caracter extraordinar în privința evoluției viitoare a băncii adoptând strategii, hotărând în privința desființării, fuziunii sau unor noi achiziții, după caz

Consiliul de Administrație este ales de Adunarea Generală a Acționarilor. Membri acestuia îşi pot ocupa şi exercita funcția numai cu un *aviz* prealabil obținut din partea B.N.R şi după ce şi-a constituit garanția de administrator ceruta de lege. Are sarcina de a duce la îndeplinire *obiectivele strategice* stabilite de Adunarea Generală a Acționarilor. Se întruneşte o dată pe lună. Aprobă (ratifică) deciziile luate de Comitetul de Direcție sau Comitetul Director, după caz, analizează situațiile financiar-contabile ale băncii, analizează hotărârile în privința plasamentelor băncii, eficienței cu care sunt gospodărite resursele. Aprobă programul de investiții, relațiile de corespondent bancar, regimul de lucru cu fiecare bancă corespondentă în parte, limitele de expunere. Pregăteşte toate materialele ce urmează a fi prezentate Adunării Generale a Acționarilor, fie că ea este una ordinară sau extraordinară, după caz.

Comitetul de Direcție sau, după caz, Comitetul Director, este un organ de conducere colectivă a băncii, căruia îi sunt delegate competențe din partea Consiliului de Administrație.

În principal îi revin sarcini legate de *orientarea efectivă* a instituției bancare funcție de piață, de elaborarea programelor de activitate curente şi de perspectivă, de stabilirea şi delegarea de competențe ce privesc obiectivele de îndeplinit de către direcțiile de specialitate ale centralei, precum şi de către unitățile operative teritoriale.

La unele bănci acest comitet este ales din rândul membrilor Consiliului de Administrație, el fiind răspunzător pentru modul de aplicare a hotărârilor adoptate de Consiliul de Administrație.

La alte bănci Comitetul Director este condus de către preşedintele Consiliului de Administrație, care este şi Preşedintele băncii, şi este format dintr-un număr finit de *directori*, alții decât membrii Consiliului de Administrație. În acest caz Comitetul Director răspunde în fața Consiliului de Administrație pentru felul în care îşi îndeplineşte misiunea, numai că de această dată răspunderea membrilor săi este limitată la cea de *angajat* şi nu intră în discuție şi *calitatea de administrator*, aşa cum ne apare în prima situație.

Comisia de Cenzori are atribuții asemănătoare ca la entitățile economice de drept comun, cu precizarea că prin activitatea ei vizează atât elemente de principiu specifice fiecărui agent economic, constituit în baza Legii 31/1990, cât şi elemente specifice băncii, enunțate prin legi, norme şi regulamente cu caracter special.

Un alt element important al structurii organizatorice este *rețeaua teritorială* ,reprezentată de ansamblul unităților operative dispersate în spațiu, prin intermediul cărora banca realizează gestiunea relațiilor cu clientela. Se poate vorbi atât de o *rețea internă*, cât şi una *externă*. Aceasta din urmă este mai puțin dezvoltată în cazul băncilor româneşti şi se rezumă la unele agenții şi reprezentanțe ce funcționează în străinătate.

La constituirea rețelei interne a unei bănci comerciale în principal se ține seama de doua criterii considerate fundamentale:

a) *criteriul împărțirii administrative a țării* regăsit la băncile mari cu capital majoritar de stat. Potrivit acestui criteriu unitățile bancare sunt amplasate în teritoriu definindu-li-se o rază de activitate în funcție de teritoriul delimitat al unui județ. În acest caz avem de a face cu *sucursale județene* considerate verigi organizatorice intermediare cărora li se asociază o dublă calitate:

- entitate ce îndrumă, coordonează şi controlează activitatea unităților băncii din raza sa teritorială de activitate ce i-a fost delimitată;
- unitate bancară operativă, ce realizează operații nemijlocit cu clientela.

Scanned with OKEN Scanner

Sucursalele diferă ca volum de activitate, diversitate şi complexitate de operaţiuni, atât de la un judeţ la altul, în cadrul aceleiaşi bănci, cât şi de la o bancă la alta, în cadrul aceluiaşi judeţ. De aceea din punct de vedere organizatoric s-a recurs la ierarhizarea lor în sucursale de tip special, de grad 0, 1, 2 şi 3, aspect ce are implicaţii atât în privinţa dotărilor, a modului în care se înfăptuieşte salarizarea, finanţarea cheltuielilor de funcţionare, cât şi *a delegării de competenţe* legate de derularea operaţiunilor bancare.
Diferenţa dintre sucursale se materializează de regulă în existenţa unor *compartimente funcţionale suplimentare* la sucursalele de tip superior şi în specializarea mai pronunţată a acestor compartimente, în raport cu problemele de rezolvat.

b) *criteriul polarizării vieţii economico-sociale pe zone* sau *localităţi*
În funcţie de modul cum se concentrează activitatea economico-socială într-o regiune sau într-o localitate se decide înfiinţarea de sucursale, reprezentanţe, agenţii, puncte de lucru, după caz.

În cadrul marilor bănci, aplicarea acestui criteriu duce spre a se înfiinţa *sucursale* - în cadrul judeţului - de regulă în centrele urbane sau localităţi rurale bine dezvoltate, de agenţii şi puncte de lucru (Point of Sales) uneori chiar în marile platforme industriale si sedii comerciale şi mai nou în marile unităţi economice.

Sucursala este considerată în prezent unitatea operativă de bază a băncii care realizează nemijlocit operaţii cu clientela, are o organizare şi conducere proprie încheie în mod cotidian balanţa definind dimensiunile patrimoniului pe care îl gestionează în mod independent.

Agenţia se subordonează unei sucursale, îi sunt delegate competente numai în privinţa derulării de operaţiuni bancare şi nu de angajare patrimonială în relaţiile cu terţii. Nu întocmeşte balanţa contabilă, gestiunea ei fiind consolidată zilnic in gestiunea filialei căruia i se subordonează.

Punctele de lucru (POS) sunt dedicate şi deservesc în mod operativ clientela, fiindu-le delegate competenţe numai cu privire la serviciile şi produsele bancare specifice livrate acesteia. Se constata din ce in ce mai des ca băncile comerciale recurg la a înfiinţa unităţi operative în incinta supermarketurilor, a altor complexe comerciale en-gros şi sau en-detail.

În cazul băncilor private cel de al doilea criteriu are o altă conotaţie. În acest caz, în funcţie de nivelul atins în dezvoltarea economico-socială a unei zone sau localităţi, se amplasează în teritoriu *sucursale*, cărora, de regulă, nu li se mai limitează raza teritorială de activitate funcţie de raza judeţului. Sucursala are, in acest caz, *autonomie* în a-şi derula operaţiile în funcţie de interesul urmărit, de mijloacele din dotare, posibilităţile tehnice şi manageriale de înfăptuire în bune condiţiuni a acestora, vizând prin aceasta, un segment de piaţă cât mai consistent. Sucursalele în acest caz îşi deschid agenţii prin intermediul cărora încearcă să ocupe un loc cât mai apropiat posibil de clientelă. Esenţial este ca prin înfiinţarea unităţilor teritoriale să se realizeze dezideratul apropierii unităţilor operative ale băncii de clientelă, de locul unde se produc fenomenele şi procesele financiar-bancare, ele constituind cadrul tehnico-material şi organizatoric de furnizare de produse şi servicii bancare în economie.

În prezent putem vorbi de unele *particularităţi* privind modul în care unele băncile româneşti şi-au constituit reţeaua de unităţi teritoriale. Cea mai dezvoltată reţea o au Banca Agricolă, devenită ulterior Raiffeisen Bank şi Banca Comercială Română (circa 370 de unităţi fiecare) ele moştenind o reţea gata formată anterior anului 1989 şi care a servit economiei hipercentralizate. O reţea de unităţi teritoriale cu dezvoltare medie o regăsim în cazul Băncii Române de Dezvoltare, şi Bancpost care şi-au constituit sucursale în fiecare judeţ, iar ulterior anului 1989 şi-au înfiinţat filiale în judeţe. Aceste filiale sunt de *tip unic* şi au de regulă în componenţa lor 2-3 compartimente funcţionale de bază. CEC-ul de pildă, are o reţea caracteristică concepută din 2 elemente:

Scanned with OKEN Scanner

* *rețeaua de unități proprii* - formată din sucursale, filiale, agenții, ghișee CEC
* *rețeaua unităților mandatate* CEC, unde se încadrează
  - puncte CEC în cadrul unităților de Poștă
  - agenți CEC - persoane fizice cărora li s-au delegat competențe de a realiza operații CEC, fie în mediu urban fie în mediu rural.

Astfel de puncte CEC și agenții CEC operează cu mare eficiență în întreprinderi și instituții, unde funcționează un mare număr de personal lucrător sau au acces. Diverse categorii de clienți preocupați de rezolvarea operativă a unor probleme ce țin de activitatea lor curentă.

2.3 Organizarea și conducerea activității de contabilitate în instituția bancară

Analizată prin prisma naturii sale, munca bancară presupune a se obține date în mod curent, pe măsura desfășurării lor, cu privire la fenomenele economico-financiare și monetare, a le înregistra în diferite *forme de evidență*, apoi, a le prelucra, a obține informațiile bancare analitice și sintetice necesare analizei și controlului operațiilor bancare, a transmite sau stoca, după caz, aceste informații. Sub acest aspect se poate considera că munca bancară este prin excelență o muncă de evidență. În consecință *„produsul" activității bancare este în mod necesar un produs nonmaterial al muncii de evidență.* Ca urmare *operațiunile de banca sunt însăși prin natura lor și în marea lor majoritate, concomitent și operațiuni de evidență și contabilitate bancară.* Datorită acestui fapt, activitatea de evidență deține o pondere covârșitoare în ansamblul activității bancare propriu-zise. Într-o bună măsură ea reprezintă producția unităților operative bancare. Aceasta, spre deosebire de unitățile economice productive, în cazul cărora ponderea activității de evidență, în ansamblul activității lor, este cu mult mai restrânsa, cu toate că importanta ei pentru cunoașterea aprofundata a fenomenelor și proceselor economico-financiare este tot atât de recunoscută ca și în cazul instituțiilor bancare.

Datorită faptului că unitățile operative bancare asigură efectuarea tuturor operațiunilor prin conturile deschise titularilor, persoane fizice și juridice, există posibilitatea cunoașterii imediate a *parametrilor* în care evoluează diferitele sectoare de activitate economico-socială, precum și apariția unor fenomene noi. Ca urmare, activitatea de evidență bancară depășește prin importanța sa cadrul propriu-zis al instituției bancare, ea reprezentând, sub acest aspect, una din *modalitățile* concrete prin intermediul căreia se poate asigura cea mai *operativă* informare a diferitelor organe de conducere de la micro până la macroscară, atât acelor din domeniul bancar cât și nonbancar.

A. Organizarea activității de evidență în instituția bancară

Datorită locului și rolului pe care activitatea de evidență îl are în ansamblul activității bancare, organizării și conducerii acesteia trebuie să i se acorde o importanță aparte, în fiecare din băncile comerciale și, în mod deosebit, activității de contabilitate bancară.

Activitatea de evidență bancară vizează drept obiective:

- organizarea evidenței bancare sub toate formele sale;
- asigurarea unui circuit intern corespunzător al documentelor și informațiilor;
- aplicarea tehnicilor operative și exercitarea controlului bancar, la ghișeu, asupra operațiunilor titularilor de cont;
- evidențierea și exercitarea controlului financiar preventiv și a celui ulterior asupra operațiunilor proprii ale unităților bancare;
- culegerea și prelucrarea datelor privind derularea operațiunilor bancare;
- obținerea, transmiterea și stocarea de informație bancară.

Una din sarcinile prioritare ale activității de evidență bancară o constituie asigurarea în permanență cu *informații*, în timp util, corespunzătoare cantitativ și calitativ, la costuri acceptate,

Scanned with OKEN Scanner

necesare realizării unei informări unitare, obiective şi complete a tuturor organelor de conducere din instituţia bancară, precum şi a altor factori interesaţi din economie.

După cum se ştie, instituţia bancară cuprinde în structura sa organizatorică compartimente funcţionale, profilate pe anumite operaţiuni bancare. Această specializare a compartimentelor nu exclude însă din activitatea lor activitatea de evidenţă ci o presupune. Practic, în fiecare compartiment funcţional al instituţiei bancare avem de-a face şi cu activitatea de evidenţă, într-o proporţie mai mare sau mai mică, aceasta fiind nemijlocit dată de natura operaţiunilor în care s-a specializat compartimentul respectiv. Astfel în unităţile operative bancare, în compartimentele de casierie, de creditare şi decontare, administrativ-gospodăreşti, avem de a face cu *evidenţa tehnico-operativă* şi într-o oarecare măsură cu cea *statistică*, în cele de plan-sinteză, preponderent cu evidenţă statistică, în timp ce în compartimentele de contabilitate, cu toate cele trei forme de evidenţă, dominantă fiind *contabilitatea bancară*. La nivelul centralei, în fiecare din direcţiile de specialitate este organizată evidenţa bancară, predominând cea tehnico-operativă şi statistică. Mai mult decât atât, în cadrul direcţiilor de specialitate pot fi organizate distinct *servicii de contabilitate ale direcţiilor,* care efectuează lucrările de back office potrivit unor tehnici operative şi contabile, specifice direcţiilor respective (vezi direcţiile de decontări externe).

Sarcina organizării şi desfăşurării în bune condiţiuni a activităţii de evidenţă bancară, revine în primul rând şefilor de compartimente, precum şi directorilor unităţilor bancare.

La nivelul instituţiei bancare, organizarea şi conducerea activităţii de evidenţă bancară se bazează pe existenţa unei *colaborări* permanente între direcţiile de specialitate, pentru a se asigura un cadru unitar de desfăşurare a acesteia. Rolul centralelor în organizarea şi conducerea acestei activităţi revine *Direcţiei de contabilitate generală.* Toate direcţiile de specialitate îşi organizează propria activitate de evidenţă, în raport cu necesităţile impuse de conţinutul economic al operaţiunilor bancare pe care sunt profilate, cu precizarea ca normele metodologice şi celelalte instrucţiuni după care urmează a se desfăşura munca operativă şi de evidenţă trebuie în prealabil avizate de Direcţia de Contabilitate.

B.- Organizarea şi conducerea activităţii de contabilitate în instituţia bancară

În cadrul activităţii bancare curente *activităţii de contabilitate* îi revine un loc aparte, la fiecare dintre verigile organizatorice ale băncii, acesta fiind determinat de importanta şi rolul pe care contabilitatea bancară îl are în derularea corespunzătoare a proceselor bancare.

La nivelul *centralei băncii* activitatea de contabilitate este organizată şi desfăşurată în cadrul unei *direcţii de specialitate.*

Cu toate ca denumirea diferă de la o instituţie bancară la alta, în esenţa, direcţiei de contabilitate, îi revine în principal sarcina organizării şi conducerii evidentei tehnico-operative şi contabile în instituţia bancară, văzuta în ansamblul ei. In raport cu importanta problemelor ce-i intră în sfera de activitate, direcţiei de contabilitate îi sunt stabilite *atribuţiuni* şi *competente* de îndeplinirea cărora depinde nemijlocit nivelul calitativ al activităţii de contabilitate, în principal şi al activităţii bancare, în general. Dintre aceste atribuţiuni pe cele mai importante le considerăm a fi următoarele:

- elaborarea şi aplicarea unei metodologii proprii de contabilitate şi tehnica operativă, precum şi de organizare şi exercitare a controlului bancar intern;
- coordonarea, îndrumarea şi controlul întregii activităţi de evidenta tehnico-operativă şi contabilă desfăşurată în cadrul băncii, atât la nivel de centrală, cât şi la cel al unităţilor teritoriale, cu scopul de a se asigura un caracter unitar muncii de evidenţă;
- conceperea şi utilizarea unui sistem informaţional propriu, inclusiv de sisteme de prelucrare electronică a datelor caracterizate prin raţionalitate, operativitate deosebită şi eficientă;

Scanned with OKEN Scanner

- centralizarea dărilor de seama periodice, încheierea bilanțului contabil bancar, întocmirea dării de seama contabile anuale și prezentarea acesteia spre analiza și aprobarea Consiliului de Administrație și apoi Adunării Generale a Acționarilor;
- efectuarea de analize pe baza dărilor de seama periodice și a bilanțului bancar, asupra mersului operațiunilor bancare, inclusiv a celor de evidenta tehnico-operativă și contabilitate bancară;
- asigurarea unei colaborări permanente cu celelalte compartimente funcționale ale băncii, fie și din unitățile teritoriale, cu celelalte bănci și alte instituții centrale, cu scopul de a stabili în comun *măsuri* ce sa permită aplicarea metodelor și tehnicilor de lucru cele mai adecvate, eliminarea disfuncționalităților;
- efectuarea de studii și analize menite să pună în relief direcții de acțiune pentru continua perfecționare a tehnicii operative și evidenței bancare, a sistemului informațional bancar, asigurându-se pe această cale creșterea eficienței activității de evidență și contabilitate bancară.

În cadrul direcției de contabilitate, în raport de volumul și complexitatea activităților și ținând seama de normele de utilizare a personalului bancar, pot fi organizate *servicii și birouri,* după caz. Activitatea serviciilor și birourilor este profilată pe probleme de specialitate și se delimitează în funcție de natura acestor probleme.

Direcția de contabilitate deși nu desfăşoară munca operativă și de evidență propriu-zisă, legată de relația cu clienții, ea având rol de coordonare și îndrumare, ocupă totuși locul central în cadrul fluxurilor informaționale ale instituției bancare.

În *unitățile operative* teritoriale ale băncii – sucursale județene, filiale și agenții – activitatea de contabilitate este organizată în cadrul unui compartiment de specialitate: *serviciul (biroul) contabilitate*. Acestor servicii, respectiv birouri de specialitate le revine în principal sarcina de a organiza și desfăşura activitatea operativă și de evidență legată direct de operațiunile cu clienții, precum și cu operațiunile proprii, gospodăreşti ale băncii.

Scanned with OKEN Scanner

REZUMAT	Băncile sunt entităţi economice specializate în comerţul cu bani, având un rol activ în derularea proceselor economice, în progresul societăţii. În prezent ele funcţionează ca un *sistem* bine definit, absolut necesar oricărei construcţii macroeconomice, reprezentând un *factor activ,* atât în cadrul economiilor naţionale, cât şi al afacerilor transfrontaliere. Pentru a se asigura funcţionarea corectă a întregului mecanism bancar sunt necesare *reglementări specifice*, cu caracter naţional şi internaţional, o *organizare* aparte, specifică instituţiei bancare, o *supraveghere a prudenţei* băncilor, un *management performant* în bănci. Ca un corolar, toate trebuie să se regăsească în îdeplinirea, de către fiecare bancă comercială a *funcţiilor şi rolului* atribuit în economie, acela de a furniza produse şi servicii clienţilor, performante şi la un cost redus, de a reprezenta un *factor de siguranţă* în derularea afacerilor, atât pentru clientul-partener, cât şi pentru sistemul bancar, luat în ansamblul său.
TEME DE CONTROL, APLICAŢII	➢ Definiţi aparatul bancar, precizaţi rolul şi funcţiile băncii comerciale în economie; ➢ Prezentaţi cerinţele privind înfiinţarea şi funcţionarea băncilor comerciale; ➢ Prezentaţi caracteristicile băncii comerciale în calitate de agent economic; ➢ In ce constă portofoliul de produse şi servicii al unei bănci comerciale; ➢ Care sunt principalele elemente tehnice ce privesc marketingul produselor bancare; ➢ Prezentaţi caracteristicile conducerii şi tipologia conducerii în bănci; ➢ Caracterizaţi deciziile bancare. **Aplicaţie.-** prezentaţi o lucrare de maximum 10 pagini privind, structura organizatorică, atribuţiile unităţii bancare(sucursală/centrală) şi a posturilor cheie; prezentaţi portofoliul de produse şi servicii livrate clienţilor.
BIBLIOGRAFIE	1. **Cesar Basno, Nicolae Dardac**, Produse, costuri şi performanţe bancare.Edit.Economică,Bucureşti,2000. 2. **Dedu Vasile**, Management bancar.Edit.Şildan,Bucureşti,1994. 3. **Ioan Trenca**, Metode şi tehnici bancare. Casa Cărţii de Ştiinţă Cluj-Napoca,2001. pg.3-19; 59-77. 4. *** Legislaţia bancară actualizată privind societăţile bancare.

Scanned with OKEN Scanner

MODULUL 2

TEHNICA VIRAMENTELOR BANCARE

CONCEPTE DE BAZĂ:	Viramentul bancar; forme, modalități şi procedee specifice de decontare; documentele operative; conturi deschise clienților; mecanismul transfer-credit; mecanismul transfer-debit; mecanismul decontărilor dintre sedii bancare; compensația multilaterală a plăților interbancare; incidentele de plăți.
OBIECTIVE:	Familiarizarea studentului cu problematica viramentului bancar. Cunoaşterea, sub aspectul reglementărilor actuale şi a derulării, mecanismelor prin intermediul cărora se realizează, în economie, transferurile de sume, prin intermediul băncilor.
RECOMANDĂRI PRIVIND STUDIUL	Studenții pot asimila aceste cunoştințe urmând suportul de curs, parcurgând testele de verificare şi consultând lucrările de specialitate recomandate drept bibliografie. Recomandăm cunoaşterea normelor tehnice ale BNR şi băncilor comerciale privind realizarea decontărilor fără numerar în economie şi chiar simularea diferitelor tipuri de viramente având ca suport cazuri din practică.

Scanned with OKEN Scanner

UNITATEA 1. ORGANIZAREA TEHNICA EVIDENTA SI CONTROLUL VIRAMENTELOR INTER SI INTRABANCARE

OBIECTIVE	• Cunoaşterea mecanismului transferurilor intra şi interbancare; • Cunoaşterea reglementărilor actuale potrivit cărora se realizează decontările între sediile bancare partenere.
NOŢIUNI CHEIE	operaţiune DRS; document operativ DRS; sistemele de control ale operaţiunilor DRS; procedee specifice de realizare a transferurilor între sediile aceleaşi bănci; circuite interbancare; compensaţia multilaterală a plăţilor interbancare.

1.1 Sistemul operatiilor de decontări reciproce inter si intrabancare

➢ **Conţinutul economic şi importanţa decontărilor reciproce între sedii bancare**

În construcţia macroeconomica Banca Naţională reprezintă principalul *furnizor* de monedă primară, este autoritatea de supraveghere şi responsabilitate pentru modul concret în care se organizează şi înfăptuieşte circulaţia bănească în economie.

Băncile comerciale sunt *utilizatorii* monedei; sarcina lor principală este aceea de a pune la dispoziţia clienţilor lor resursele băneşti necesare susţinerii afacerilor, de a le folosi în conformitate cu legea, în condiţii de eficienţă.

Circulaţia bănească reprezintă pentru economie un fel de circulaţie sanguină, e obiectiv necesară şi susţine în plan monetar procesul de reproducţie socială lărgită. De aici rezultă importanţa dar şi responsabilitatea băncilor pentru a oferi cadrul tehnic, organizatoric şi metodologic care să permită economiei funcţionarea deplină. Fluxurile băneşti, pentru a fi corect derulate, presupun in mod necesar o construcţie monetară, o anumită organizare a circulaţiei băneşti.

Există două *forme de organizare* pe care practica le-a confirmat şi anume:

a.- circulaţia bănească cu numerar

b.- circulaţia bănească fără numerar

Aceasta din urmă deţine proporţia în economie şi are ca suport principal aşa numitele *decontări prin conturi bancare*.

Indiferent de forma în care se realizează, circulaţia bănească şi implicit obligaţiile băncilor comerciale de a contribui la înfăptuirea ei, în condiţii considerate legale, e nemijlocit legată de aşa numita *circulaţie valorică* a produsului intern brut (PIB).

Rolul băncilor în realizarea acestei faze a reproducţiei se concretizează în stabilirea cadrului organizatoric specific, în a oferi tehnici, mijloace şi instrumente, cu ajutorul cărora se înfăptuieşte circulaţia bănească cu numerar şi fără numerar, în supravegherea respectării normelor tehnice, disciplinei decontărilor, a legalităţii în realizarea de tranzacţii.

Suportul tehnic care permite realizarea de decontări fără numerar este oferit de *sistemul conturilor bancare*, iar modalitatea tehnică de realizare a acesteia este oferită de *viramentul bancar*.

Prin ***virament bancar*** se înţelege operaţiunea de stingere a unei obligaţii băneşti, pe care un debitor o are faţă de creditorul său, prin transferarea sumelor de către o bancă din contul plătitorului în contul beneficiarului de sume.

Din această definiţie rezultă că viramentele pot fi realizate numai de bănci, clienţii acestora, fie ei plătitori, fie beneficiari ai unor sume, pot doar iniţia, respectiv finaliza, după caz, un virament bancar. Aceasta se realizează întotdeauna printr-o dispoziţie dată băncii care-l serveşte, de regulă în scris.

Scanned with OKEN Scanner

Viramentele bancare pot avea loc în economie datorită unor *premise organizatorice* create în prealabil, prin reglementări specifice. De pildă, în primul rând, prin Legea 31/1990 privind societățile comerciale se prevede că fiecare agent economic este obligat să-şi deschidă cont bancar şi să deruleze operațiunile băneşti, generate de activitatea sa curentă sau investițională, numai prin aceste conturi.

În plus, în conturile bancare mai sunt păstrate şi resursele atrase de la clienți, care temporar devin disponibile. În al doilea rând, băncile sunt obligate să deschidă clienților conturi numai la cererea expresă a acestora, să realizeze viramentele dispuse de aceştia, în condițiile impuse de norme, cu respectarea tuturor prevederilor legale. În acest context le revine implicit sarcina de a pune la dispoziția titularilor de cont cele mai adecvate metode, tehnici şi instrumente care să permită susținerea afacerilor, precum şi consultanță de specialitate.

Transferul sumelor sub forma viramentului poate avea loc în mai multe ipostaze:

➢ *situația în care ambii parteneri au conturi ce se află în gestiunea aceluiaşi sediu bancar.*

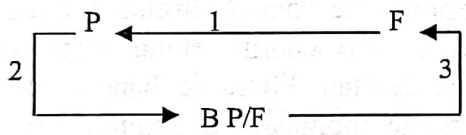
În această ipostază, circuitul presupune parcurgerea succesivă a următoarelor faze:

1. furnizorul livrează utilitățile şi odată cu acestea sau ulterior, după caz, remite partenerului său documente prin care-i pretinde plata;
2. plătitorul îşi onorează obligația, inițiind un virament bancar;

introduce în circuit un ordin de plată pe suport de hârtie (OPH), acesta reprezentând dispoziția dată băncii sale de a se onora plata.

3. banca, după verificările de rigoare privind forma documentelor, conținutul economic al operațiunilor, legalității acestora şi existența disponibilului necesar efectuării plății realizează viramentul bancar, transferând sumele din contul plătitorului în contul furnizorului, al beneficiarului de sume. Ambilor clienți li se emit extrase de cont însoțite de documente primare, dovedindu-li-se că operațiunile s-au realizat.

Schema după care se realizează viramentul este următoarea;



Sursa pe seama căreia se poate face plata poate fi după caz: disponibilități proprii ale clientului plătitor; un credit aflat în derulare, un nou credit aprobat, care urmează a fi angajat, posibilă finanțare cu destinație specială.

Din punct de vedere contabil au loc următoarele modificări, respectiv înregistrări în conturi:

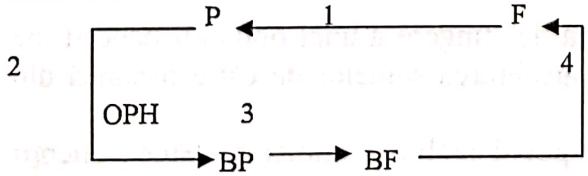
CT D/P	CT D/Funde	CT D – cont de disponibil
– SC	SC +	P - plătitor F - furnizor

2511/Cont curent/Plătitor = 2511 /Cont curent/ Furnizor

➢ *cei 2 parteneri au conturi bancare în gestiunea unei unități bancare distincte, plasate diferit în spațiu*;

În această ipostază e nevoie de a se apela la aşa numitele *decontări reciproce între sedii* al căror obiect îl constituie transferul de sume din contul plătitorului, în favoarea unui sediu bancar partener care, în baza mandatului primit, va opera în contul beneficiarului sumă.

Circuitul este cel reprezentat mai jos, iar derularea viramentului presupune parcurgerea următoarelor faze:



1. se livrează utilitățile, se remit documente de plată
2. plătitorul acceptă plata, inițiază viramentul, întocmind OP pe care îl depune băncii sale.

Scanned with OKEN Scanner

3. BC/P iniţiază decontări reciproce între sedii întocmind o documentaţie specifică prin care băncii partenere îi dă o dispoziţie de a efectua un anumit gen de operaţiuni contabile în cont analitic de destinaţie a sumelor. Banca plătitoare va prelua obligaţia transferului de sume într-un cont propriu.
4. BC/F primeşte mijloace băneşti necesare transferului de sume, îşi debitează contul propriu DRS (confirmarea primirii sumelor), după care operează în contul analitic de destinaţie, respectiv în contul beneficiarului de sumă.

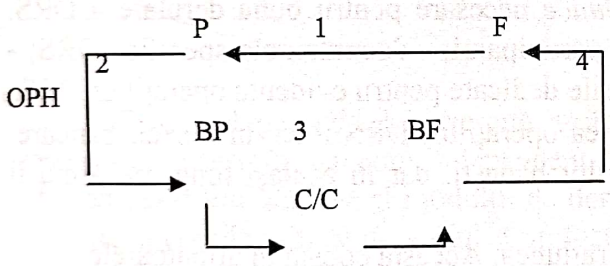
Operaţiunile de decontări reciproce între sedii sunt considerate o categorie distinctă a operaţiunilor bancare a căror organizare, metodologie de înfăptuire, reprezintă o necesitate obiectivă pentru economie şi ridică în faţa băncilor responsabilităţi deosebite. Băncile sunt chemate să gestioneze aşa numitele *mijloacele băneşti ale economiei aflate în expediţie.*

Mulţi specialişti susţin că acestea reprezintă un element de avuţie naţională, care bine gestionat poate reprezenta, atât în plan macroeconomic, cât şi microeconomic un factor al creşterii eficienţei.

Băncile sunt obligate să întocmească norme tehnice proprii, prin care să prezinte principii metodologice, procedee tehnice, instrumentele după care se înfăptuiesc operaţiile DRS, se exercită controlul modului în care se derulează, se realizează analiza şi se fac raportările, către nivelurile de decizie competente.

➢ *ipostaza în care cei 2 parteneri au conturi deschise la sedii bancare cu locaţii diferite şi care organizatoric depind de bănci diferite.*

Schema de derulare a transferului de sumă este următoarea:



iar fazele necesare înfăptuirii sale presupun următoarele:

1. se livrează utilităţile, se remit documente de plată
2. plătitorul acceptă plata, iniţiază viramentul, întocmind OP pe care îl depune băncii sale.
3. are loc compensaţia multilaterală a plăţilor interbancare
4. confirmarea prin extras de cont că beneficiarul sumelor a intrat în posesia drepturilor băneşti ce i se cuvin.

Există doi *factori* ce determină, în mod obiectiv, existenţa decontărilor reciproce între sedii:

**factorul spaţiu* - în acest gen de operaţii bancare cei doi parteneri îşi au conturile gestionate de sedii bancare diferite, amplasate diferit în spaţiu.

**factorul timp* - este necesară o perioadă de timp bine determinată din momentul iniţierii până în momentul în care se obţine certitudinea că sumele respective au ajuns la destinaţia propusă.

Scanned with OKEN Scanner

Sintetizând, mecanismul derulării operațiunilor DRS ar putea fi reprezentat grafic astfel:

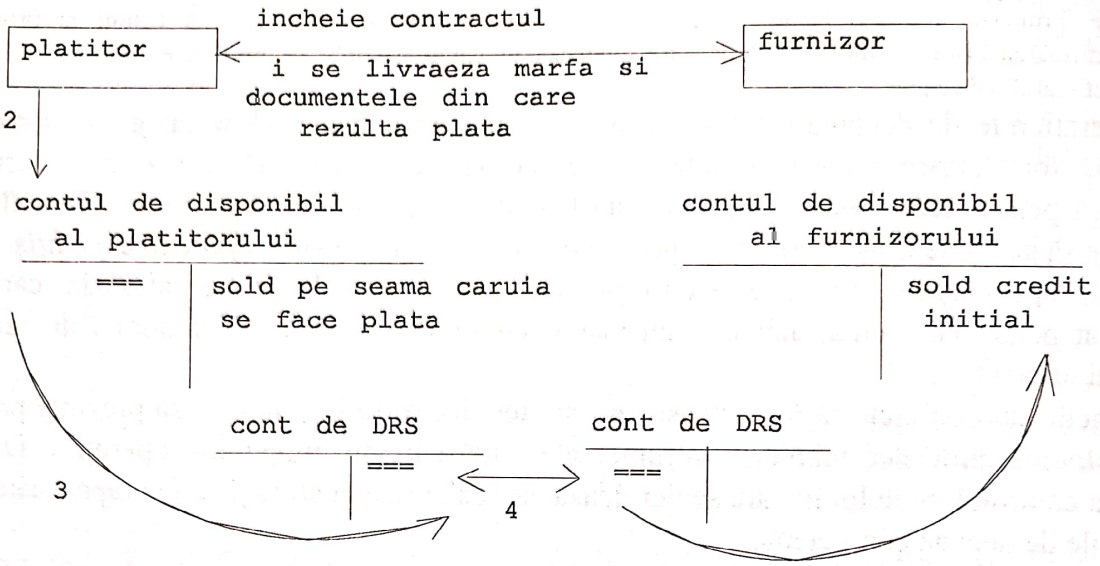


Figura 7.

➢ **Elemente tehnice necesare derulării operațiunilor DRS**

Practica a consimțit existența unor *elemente tehnice* necesare pentru buna derulare a DRS. Aceste elemente tehnice se referă la: - subiecții participanți; - documentele specifice DRS; - sistemul de control al operațiunilor DRS; - conturile dedicate pentru evidența operațiilor DRS.

- ***Subiecții participanți***. Întotdeauna în derularea operațiilor DRS intervin 2 sedii bancare. Ele devin partenere în înfăptuirea transferurilor bănești, dar în același timp, fiecăruia îi revin atribuții specifice.

Primul numit convențional Sediul A *inițiază* operațiunea. Aceasta constă în următoarele:

- .se primesc documente operative primare de la clienți, generatoare de transferuri de sume între sedii bancare. Se efectuează control operativ asupra formei lor, precum și asupra conținutului operației bancare, după care, se admit în circuit. Acesta presupune în mod necesar exercitarea competentă a controlului operativ curent.
- .efectuează operațiile dispuse de client prin înregistrarea documentului operativ primar în contul analitic al clientului, inițiindu-se viramentul, respectiv transferul de sume.
- .sortarea documentelor primare pe sedii bancare destinatare și întocmirea documentației specifice DRS.
- .oficializarea documentelor DRS, înregistrarea lor în contul propriu de evidență al operațiilor DRS, remiterea documentelor sediului bancar partener.

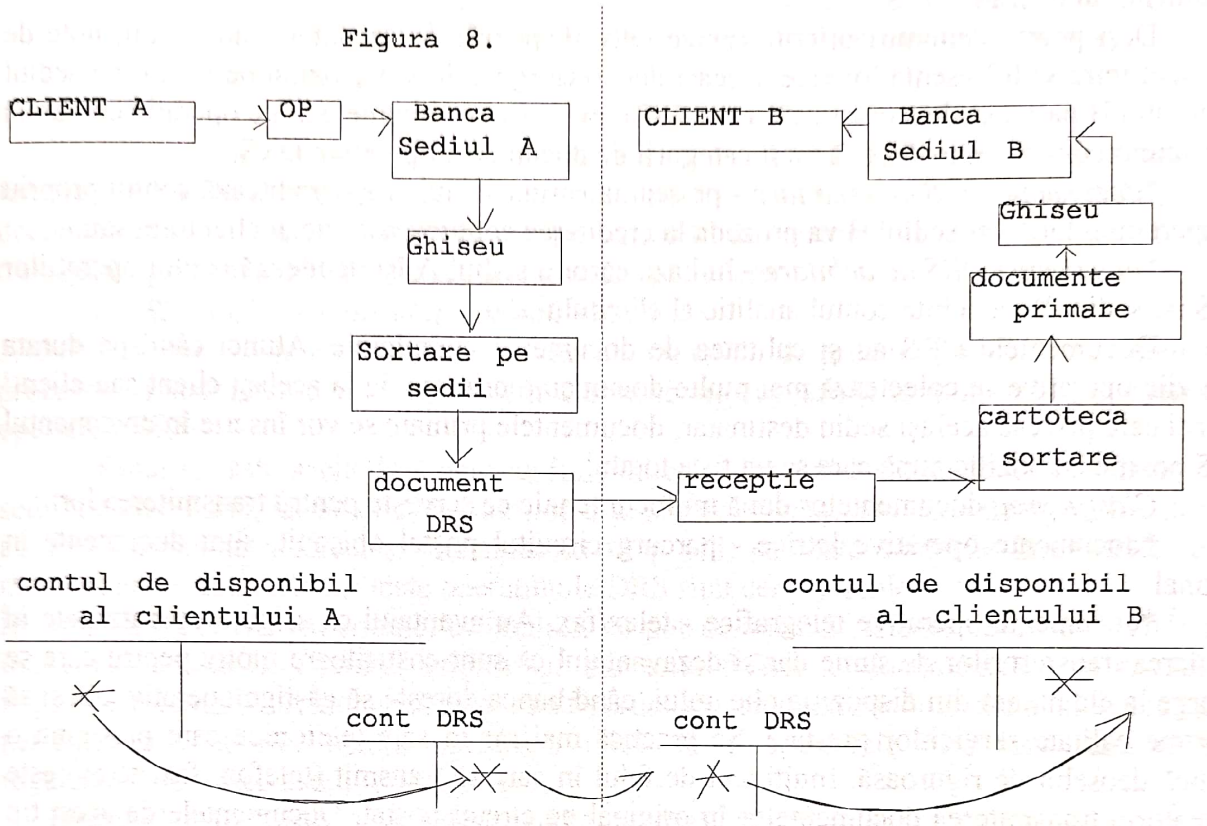
Al doilea subiect este Sediul B, care *confirmă și execută* întocmai operația dispusă de sediul A. Aceasta constă în parcurgerea succesivă a următoarelor faze:

- .se recepționează documentația DRS de către compartimentul specializat, se efectuează un control operativ asupra ei, se admit documentele în circuitul intern al băncii
- .se înregistrează documentele DRS în contul de evidență al operațiunilor DRS, după care se efectuează înregistrări în conturile analitice ale clienților, în conformitate cu dispoziția primită din partea sediului A.

Scanned with OKEN Scanner

Schema de procesare a transferului de sume între cele două sedii bancare se poate reprezenta grafic

Figura 8.



Deşi ambele sedii îşi exercită atribuţii de iniţiere a operaţiilor şi de confirmare şi executare a acestora oarecum independent, în final, ambele sunt preocupate şi implicate în a efectua *controlul ulterior* al modului de derulare a operaţiilor pentru a se obţine certitudinea că toate operaţiile iniţiate de sediul A au fost recepţionate, confirmate şi executate întocmai, la momentul potrivit de către sediul B Pe durata
unei zile operative fiecare sediu bancar se poate afla atât în calitate de sediu A, ce iniţiază operaţiuni, cât şi de sediu B

- ***Documentaţia specifică operaţiilor DRS***

Prin documentaţie specifică DRS se înţelege ansamblul de documente care servesc nemijlocit derulării operaţiilor şi exercitării controlului asupra acesteia. Pe lângă acestea se înscriu şi alte documente cum ar fi lucrări specifice, analize, raportări.

Ponderea hotărâtoare o au *documentele operative DRS*. Acestea au rolul de:

- *suport tehnic de informaţii - cu ajutorul căror a se comunică între sedii bancare partenere
- *document de înregistrare în contabilitate
- *document justificativ - cu ajutorul căror a se face dovada în faţa instanţei că operaţia bancară în cauză s-a executat.

Acest tip de documente sunt specifice numai băncilor şi au caracter de documente cu *regim special* pentru care sunt stabilite un circuit anume şi care sunt supuse unui riguros control. De altfel ele reprezintă dispoziţia scrisă dată de sediul A, sediului B, respectiv mandatul ce i se încredinţează pentru a finaliza un transfer de sume;

Documentele operative DRS sunt întocmite de către sediul A, cel care are obligaţia iniţierii transferului de sume între sedii bancare. Întotdeauna au la bază documentele primare generatoare de transferuri de sume care de cele mai multe ori sunt documente introduse în circuitul bancar de clienţi.

Scanned with OKEN Scanner

Documentele operative DRS circulă între sedii însoțite obligatoriu de exemplare din documentele primare generatoare de transferuri de sume care au stat la baza întocmirii documentului operativ DRS.

Deşi poartă denumiri diferite (avize OIS, dispoziții de decontare între sedii, note de virament între sedii) esența lor este aceeaşi deoarece reprezintă dispoziția pe care o dă sediul A sediului B partener de a efectua în contul clientului său un anume gen de operație contabilă (debitare/creditare). Există două mari categorii de documente operative DRS:

**documente DRS de creditare* - pe seama căruia sediul A îşi creditează contul propriu de operațiuni DRS iar sediul B va proceda la creditarea contului analitic al clientului său

**documente DRS de debitare* - în baza căror a sediul A îşi debitează contul operațiilor DRS iar sediul B va debita contul analitic al clientului său.

Documentele DRS au şi calitatea de documente cumulative. Atunci când pe durata unei zile operative se colectează mai multe documente primare de la acelaşi client sau clienți diferiți care privesc acelaşi sediu destinatar, documentele primare se vor înscrie în documentul DRS poziție cu poziție după care se va face totalul.

Clasificarea documentelor după mijlocul tehnic ce serveşte pentru transmiterea lor:

*documente operative letrice - parcurg circuitul poştal obişnuit, sunt documente în original

*documente operative telegrafice - telex/fax. Au avantajul că asigură operativitate în derularea transferurilor de sume dar şi dezavantajul că sunt costisitoare motiv pentru care se recurge la ele numai din dispoziția clientului, când banca doreşte să câştige operativitate şi să imprime calitate serviciilor prestate. Se practică mai rar mesaje telefonice care presupun o tehnică deosebit de riguroasă. Indiferent de felul în care se transmit (telefon, fax, telex) este obligatoriu transmiterea documentelor în original pe circuit poştal. Documentele de acest tip se folosesc în cazul în care clienții băncii prezintă credibilitatea necesară.

- ***Sistemul de conturi folosit pentru reflectarea în contabilitate a operațiunilor DRS***

Trasferul de sume poate produce:

*mutații de patrimoniu - sunt aplicabile criterii de gestiune la nivel de bancă

*mutații de gestiune - se schimbă locul de gestiune a resurselor fără să creeze mutații în patrimoniu.

Din acest motiv, având în vedere conexiunile cu elementele de activ şi pasiv, in funcție de natura operațiilor DRS (debitare/creditare intra sau inter bancare) este nevoie să se apeleze la conturi specifice:

*viramentele interbancare ce produc mutații de patrimoniu presupun în mod obligatoriu să intervină contul curent deschis la BNR - ca şi cont de bază - şi conturile analitice de decontări interbancare ca şi conturi specifice

*viramentele intrabancare care nu produc mutații în patrimoniu presupun folosirea conturilor specifice ținând seama de sistemul de control adoptat pentru realizarea operațiilor DRS de către fiecare bancă.

Datorită faptului că acest tip de operațiuni este unul deosebit pentru gestionarea mijloacelor băneşti ale economiei, prin planul general de conturi aplicat în bănci, s-a prevăzut în mod expres o poziție sub forma unei grupe de conturi: 341.1 " Decontări intra şi interbancare"

La rândul său fiecare bancă e obligată ca prin planul propriu de conturi să dezvolte această grupă pe sintetice de gradul II şi să nominalizeze conturile ținând seama de sistemul de control pe care îl aplică.

Important e de reținut că avem de a face cu conturi dedicate prin intermediul cărora se reflectă în contabilitatea băncilor mijloacele băneşti aflate în expediție, obligațiile şi drepturile sediilor bancare partenere, sumele neclarificate şi se asigură aşa numita închidere periodică a conturilor ce privesc operațiile DRS.

Scanned with OKEN Scanner

Potrivit practicii din țara noastră există *conturi de bază*, singurele care intră în relații cu conturile analitice de destinație și *conturile complementare* – acestea pot fi după caz:

- conturile de ordine și evidență – servesc pentru evidența sumelor neclare, discrepanțelor și rectificării operațiunilor cu erori;
- conturile tranzitorii – servesc pentru a evidenția sumele transmise prin alte modalități tehnice decât pe calea letrică.

Acest tip de conturi îl regăsim numai în gestiunea băncilor, ele sunt bifuncționale și în funcție de sistemul aplicat, se pot dezvolta, pentru a realiza o mai bună gestionare a decontărilor între sedii, în analitice fie pe perioade de gestiune (1 lună), fie pe tipuri de transmisie, precum și pe numele sediilor bancare partenere.

- ***Sistemele de control al operațiunilor DRS***

Sistemul de control se poate defini ca fiind un ansamblu de principii, documente, tehnici de procesare și instrumente, prin intermediul cărora se organizează și se înfăptuiesc, în economie operațiile DRS.

Rolul lor este acela de a permite înfăptuirea propriu-zisă a transferului de sume între sedii, pe de o parte, iar pe de altă parte, de a se obține *certitudinea* că toate operațiile inițiate au fost recepționate corect și executate în timp util, că toate soldurile înregistrate la un moment dat în conturile dedicate operațiunile DRS sunt certe și reale.

În România, potrivit experienței acumulate, se pot delimita 3 sisteme de control. Diferența dintre ele constă în circuitul propriu-zis dar total diferit al documentelor, în modul de implicare a centralei în monitorizarea transferurilor de sume între sediile băncii și de închidere periodică a conturilor pentru operațiuni DRS, în competențele care sunt stabilite prin regulamentele băncii sediilor partenere.

- **Sistemul centralizat** – caracteristica sa de bază constă în aceea că Centralei băncii îi revine sarcina de a monitoriza operațiile DRS, de a constata și a rectifica, dacă este cazul operațiunile cu erori și de a realiza închiderea periodică a conturilor.

Sediilor bancare implicate le e stabilit un *mandat* de a realiza, în numele centralei, transferul de sume, fără să aibă stabilite responsabilități în domeniul exercitării controlului asupra acestui tip de operațiune bancară.

Schema după care se realizează viramentele intrabancare poate fi reprezentată grafic astfel:

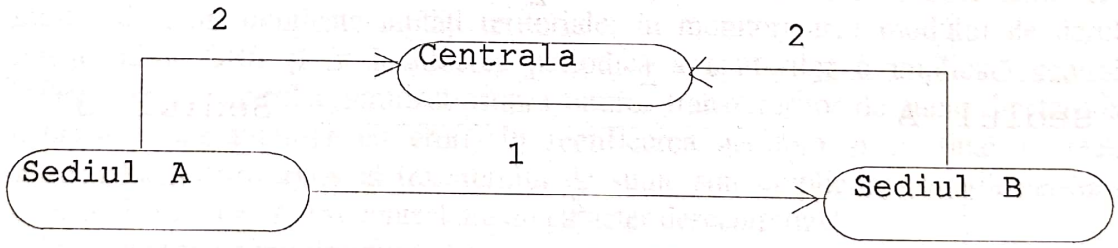


Figura 9.

Procesarea transferurilor de sume constă în următoarele:

1. sediul A inițiază operațiuni DRS, întocmește documente specifice DRS, îl operează într-un cont denumit generic "Central" și transmite originalul sediului bancar destinatar.
   - sediul B confirmă și execută operațiunile DRS, înregistrează documente în contul propriu de evidență DRS "Central".
2. la intervale determinate de timp sau după caz la sfârșitul perioadei de gestiune ambele sedii remit centralei băncii extrase de cont după cont "Centrală" pe care îl conduc la care anexează exemplarele documentelor DRS (jurnalul documentelor DRS emise, respectiv jurnalul documentelor DRS primite).

Scanned with OKEN Scanner

3. Centrala băncii procedează la un punctaj de control încercând să cupleze sumele înscrise în extrasele de cont primite; se apelează la elementele electronice. În final se obțin 2 lucrări de bază: *situația sumelor cuplate* ceea ce în esența ei reprezintă toate transferurile de sume realizate în perioada de gestiune care s-au derulat corect și s-au finalizat și *situația sumelor necuplate* care face referire la acele transferuri de sume la care există discrepanțe.

Apariția de sume necuplate obligă centrala să ia inițiativa pentru a lămurii fiecare caz în parte. Intră în corespondență cu sediile implicate, solicită informații, rectifică erorile mergând spre a dispune înregistrări contabile la sediile bancare implicate chiar dacă perioada de gestiune a expirat.

Acest tip de sistem se pretează la băncile comerciale care au o structură organizatorică mai puțin complicată, unde volumul de transferuri între sedii bancare este mai redus.

Avantajele sistemului sunt:

- centrală poate primii în mod curent informații cu privire la modul în care sunt realizate transferurile de sume între sediile băncii modul în care sediile respectă instrucțiunile de lucru, disciplina operațiunilor DRS.
- poate obține date cu privire la disfuncționalități și de a lua măsuri pentru a le înlătura și a perfecționa sistemul.
- folosește echipamente electronice performante evitându-se munca manuală și simplificându-se volumul de lucrări.

Dezavantajele sistemului sunt:

- controlul are un caracter pronunțat postoperativ, transferurile cu erori sunt identificate relativ târziu și operațiunile rectificative cu întârziere;
- necesită dotări speciale mai ales la centrală, un colectiv de lucru dedicat care de principiu prestează o muncă pasivă pentru bancă – e considerat costisitor.

- **Sistemul descentralizat** – specific îi este faptul că centrala este exclusă, ca verigă organizatorică, din derularea operațiunilor între sedii. Întreaga responsabilitate privind inițierea operațiunilor, confirmarea și efectuarea acestora, rectificarea celor cu erori, exercitarea controlului post operativ, analiza periodică și întocmirea de raportări revine în exclusivitate unităților teritoriale.

Schema după care se derulează transferul de sume este următoarea:

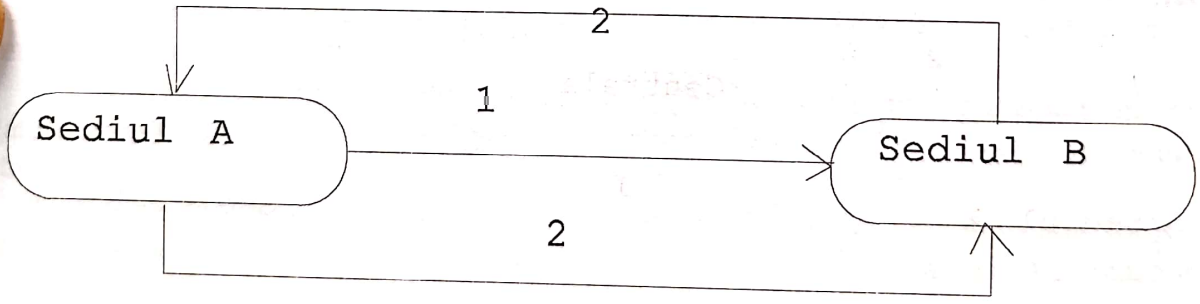


Figura 10.

1.-sediul A – inițiază operațiunea, întocmește și operează documentul DRS, în contul propriu "Operațiunile DRS", dezvoltat în sintetic de gradul II în raport cu luna de inițiere a operațiunilor și apoi în analitic pe numele sediului B;

-sediul B – confirmă și execută operațiunile, operează documentele DRS, recepționate, în contul propriu "Operațiuni DRS", dezvoltat în sintetic de gradul II, în raport cu luna de inițiere a operațiunilor și apoi în analitic pe numele sediului A partener.

2.- la intervale determinate de timp fiecare sediu bancar partener întocmește extrase după conturile analitice pe care le conduc, și le remit reciproc și procedează în baza lor, în mod

Scanned with OKEN Scanner

independent, la un punctaj de control între sumele înscrise în extras şi documentele existente la cartotecă. Deoarece acest punctaj se realizează la intervale scurte de timp, logic e ca toate sumele să fie confirmate şi finalizat normal transferul. Dacă totuşi apar discrepanţe atunci sediul B este acela care trebuie să ia iniţiativa şi să lămurească situaţia creată. Intră în corespondenţă cu sediul A emitent, obţine informaţiile necesare şi procedează la lichidarea operaţiunilor în mod operativ. Regula este că cel mai târziu în 10 a lunii următoare sumele neclare dintre parteneri trebuie clarificate. După această fiecare sediu întocmeşte reporturi cu privire la mersul operaţiunilor DRS din luna precedentă, se transmit în acest fel centralei ca urmare a unei analize întreprinse, date cu privire la:

- volumul şi structura operaţiunilor
- incidentele petrecute
- modul de rectificare a unor operaţiuni cu erori
- disfuncţionalităţile înregistrate
- propuneri în privinţa organizării, îmbunătăţirii metodologiei, perfecţionarea acestor tipuri de operaţiuni.

Avantaje:

- este considerat cel mai operativ sistem în derularea transferurilor de sume şi în realizarea controlului sunt implicate nemijlocit sediile partenere;
- circuitele sunt simplificate, volumul de lucru relativ redus, operativitatea în eliminarea discrepanţelor ridicată;
- nu necesită dotări speciale, nu necesită personal dedicat, operaţiunile putând fi realizate cu personalul existent considerând productiv de unităţile bancare ceea ce rezultă că nu e atât de costisitor.

Dezavantaje:

- centrala nu mai poate obţine în mod curent informaţii privind mersul operaţiunilor DRS în teritoriu, nu mai are imaginea respectării disciplinei, a amplorii încălcărilor de norme, al procedurii de fraude, motiv pentru care se încearcă atenuarea acestui aspect prin a primi de la unităţile teritoriale raportări şi alte lucrări cu caracter extracontabil.

- **Sistemul mixt** - este o îmbinare din punct de vedere tehnic al sistemului centralizat şi descentralizat. Caracteristica sa de bază e aceea că în derularea transferurilor de sume între sedii sunt implicate unităţi teritoriale; în monitorizarea modului de derulare a operaţiunilor DRS şi în închiderea periodică a conturilor e implicată centrala, ea înfăptuind un control centralizat asupra tuturor transferurilor de sume din teritoriu. În depistarea operaţiunilor cu erori, în rectificarea acestora şi în final în realizarea controlului post-operativ al transferului de sume sunt implicate unităţile teritoriale în calitate de sediu B. Acest control are un caracter descentralizat.

Derularea transferurilor după sistemul mixt – presupune următoarele procesări:

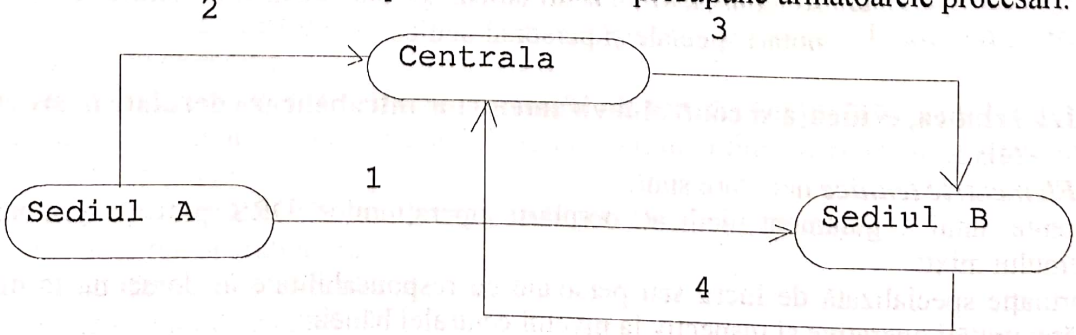


Figura 11.

1) -sediul A iniţiază operaţiunea DRS, înregistrează operaţiunea DRS în contul "Operaţiuni iniţiate" după care originalul însoţit de documente justificative se remite sediului B. Un alt exemplar se arhivează la documentele zilei, respectiv cartoteca contului "Operaţiuni iniţiate".
-sediul B confirmă şi execută operaţiunea DRS, operează documentul specific în contul "Operaţiuni confirmate", după care arhivează documentul DRS în original la cartoteca acestui cont servind exercitării ulterioare a controlului.
2) - la intervale determinate de timp (5, 10 zile) sediile A întocmesc borderouri ale documentelor DRS emise pe care le transmit centralei respectiv compartimentului de control OIS cărora se anexează câte un exemplar al documentelor emise. Un al treilea exemplar se arhivează la cartotecă.
3) - periodic la intervale determinate centrala din compartimentul de specialitate întocmeşte în baza avizelor primite de la sediul A aşa numitele tabulograme de control – acestea sunt specific emise pentru sediul B în care se regăsesc pentru intervalul de timp precizat toate avizele emise din sediul A din ţară pe numele sediului B. Tabulogramele se pot întocmi separat pentru avize de credit emise şi separat pentru avize de debit.
4) - în baza tabulogramei sediului B efectuează un punctaj de control încercând să cupleze sumele înscrise în tabulogramele centralei cu documentele în original existente la cartoteca conturilor "Operaţiuni confirmate". Punctajul pentru fiecare tabulogramă în parte se încheie printr-o recapitulaţie aceasta cuprinzând totalul tabulogramelor, totalul sumelor punctate, totalul sumelor nepunctate. Despre felul în care s-a punctat tabulograma se informează centrala băncii. Pentru sumele nepunctate sediu B ia iniţiativa, intră în corespondenţă cu sediul A emitente şi lămuresc fiecare poziţie în parte.

Avantaje:

- ♣ centrala are o privire de ansamblu asupra modului în care sunt derulate transferurile de sume în teritoriu, exercită un control permanent în privinţa respectării metodologiei a disciplinei decontărilor. Poate întreprinde măsuri pentru corectarea unor disfuncţii;
- ♣ rectificarea erorilor are un caracter relativ operativ întrucât în realizarea lor sunt implicate sediile partenere.

Dezavantaje:

- ♣ se consideră a fi un sistem greoi întrucât necesită circuite duble, un volum mai mare de muncă, conturile şi documentele specifică mai multe raportări decât la sistemul centralizat şi descentralizat. Acest aspect poate fi atenuat în condiţiile folosirii unor sisteme informatice delicate;
- ♣ controlul are cu precădere un caracter post-operativ şi un unul curent ca şi cazul sistemului descentralizat; de aceea finalizarea operaţiunilor DRS durează relativ mai mult în timp;
- ♣ se consideră mai sofisticat şi mai costisitor pentru că necesită dotări speciale şi personal dedicat.

1.2 Tehnica, evidenţa şi controlul viramentelor intrabancare derulate în sistemul mixt

Elementele tehnice necesare sunt:

- existenţa unui regulament dedicat derulării operaţiunilor DRS potrivit principiului sistemului mixt;
- o formaţie specializată de lucru sau persoane cu responsabilitate în domeniu, la nivelul fiecărei unităţi operative şi respectiv la nivelul centralei băncii;
- o documentaţie specifică: avizele OIS de creditare sau debitare transmise letric, telex, fax, telefonic şi electronic;

Scanned with OKEN Scanner

Conținutul avizului OIS trebuie astfel conceput încât să permită derularea logică a transferurilor de sume între sedii. În principal sunt obligatorii următoarele elemente:

- numărul și data emiterii, felul avizului;
- denumirea sediilor bancare partenere (și codul OIS)
- simbolul conturilor în care urmează să se înregistreze avizul la cele 2 sedii bancare;
- sumele parțiale aferente fiecărui document primar însoțitor;
- suma totală a avizului;

În unele cazuri se folosesc și cifre de control, sold precedent care cumulează toate avizele.

- Sistemul conturilor – *componența acestui sistem de conturi trebuie să fie corect dimensionată și să permită simplificarea muncii de contabilitate, dar în condițiile unei derulări considerate normale a transferului de sume.*

În practică majoritatea băncilor folosesc următoarele tipuri de conturi:

3411 "Operațiuni inițiate" – se conduce la nivelul unităților operative în calitate de sediu A – reflectă pe rulaje cu poziție avizele emise fie de debit, fie de credit, iar per sold zilnic diferența între totalul transferurilor realizate și totalul sumelor recuperate în baza avizelor de debitare.

3412 "Operațiuni confirmate" – în calitate de sediu B; sunt evidențiate toate operațiunile confirmate pe baza avizelor în original primite de la sediile A.

Conturile 3411 și 3412 sunt conturi considerate de bază, singurele care intră în relații cu conturile analitice de destinație.

3413 "Decontări cu centrala privind tabulogramele de control" – servește la realizarea punctajului de control, la identificarea de discrepanțe în teritoriu și la închiderea periodică a conturilor.

3414 "Sume nepunctate din tabulograme centralei" – e un cont de ordine și evidență, reflectă perioada determinată de timp sumelor aferente cărora sediile B nu au primit documente, nu au confirmat și executat operațiunile.

Conturile 3411, 3412, 3413, 3414 servesc pentru a reflecta operațiunile perioadei curente.

În prima zi a lunii următoare soldurile conturilor se transferă fără înregistrări contabile în conturi dedicate prin care se gestionează sumele perioadei precedente:

-soldul contului 3411–3415"Operațiuni inițiate ale perioadei precedente"
-soldul contului 3412-3416"Operațiuni confirmate ale per. precedente"
-soldul contului 3413-3417"Decontări cu centrala privind tabulogramele de control ale perioadei precedente"
-soldul contului 3414-3418"Sume nepunctate din tabulogramele centralei ale perioadei precedente".

Acest lucru este necesar cu deosebire pentru a se finaliza în timp util transferurile inițiate în penultimele zile ale lunii curente, toate aceste conturi funcționează pe o perioadă determinată de timp (de regula 10 zile) și după aceste principii ca și conturi similare ce privesc perioada curentă.

Aceste operațiuni permite ca în luna următoare toate conturile dedicate perioadei curente să-și înceapă funcționarea cu sold zero; operațiunea ușurează foarte mult gestionarea sumelor aflate în expediție.

Mai există contul ***3419 "Sume neclarificate din decontări între sedii"*** care nu mai necesită perioada curentă sau precedentă. Este un cont de ordine și evidență și servește pentru a reflecta discrepanțele.

Derularea propriu-zisă a DRS presupune parcurgerea mai multor etape:

- inițierea operațiunilor
- confirmarea și executarea
- punctajul de control
- rectificarea operațiunilor cu erori
- închiderea periodică a conturilor ce privind operațiunile DRS

Scanned with OKEN Scanner

1. *Inițierea operațiunilor* – se execută de unitatea bancară în calitate de sediu A şi constă în:

- se primesc documentele operative de la clienți ce generează transferul între sediile băncii, verificarea lor din punct de vedere al formei, al conținutului economic al operațiuni, al legalității acesteia, verificarea disponibilului necesar efectuării plății;
- transferul documentului operativ în dispoziție de contabilizare şi înregistrarea lui în contul analitic al clientului;3
- documentele operate în conturi analitice însoțite de benzi de control se transmit formației specializate OIS care execută un control asupra formei documentelor, le sortează pe sedii destinate şi întocmeşte pe baza lor avizul OIS pe numele sediului B;
- avizul OIS se oficializează prin semnături şi aplicarea sigiliului şi se operează în contul 3411.3

Note contabile – emiterea unui aviz de creditare AC 2511/Pl=3411/Lc
– emiterea unui aviz de debitare AD 3411/LL=2511/F

Avizul original şi documentele justificative se remite prin poşta sediului destinatar; al doilea exemplar este arhivat la cartoteca contului pentru a servi controlului; exemplarul al treilea la perioade determinate de timp va fi înscris în borderouri, anexat acesta a fi transmis centralei băncii compartimentului de control OIS.

2. *Confirmarea şi executarea* – se realizează de unitățile operative în calitate de sediu B presupune: formația specializată OIS recepționează avizele în original, execută controlul lor privind forma şi conținutul, le operează în contul 3412, arhivează documentul la cartoteca acelui cont.

Documentele operative însoțitoare sunt transmise administratorilor de cont însoțite de benzi de control; acestea efectuează înregistrări potrivit dispozițiilor primite de la sediul A în conturile de destinație executând operațiile: AC: 3412/LL = 2511/C - C – creditor
AD: 2511/P = 3411/LL - P – plătitor

3. *Punctajul de control* – se primesc tabulograme de control din partea centralei, se realizează punctajul sumelor cu avizele OIS în original existente la cartoteca contului 3412; se realizează recapitulația pentru fiecare tabulogramă în parte şi se fac înregistrări în contabilitatea unităților bancare după următoarele formule:

- tabulograma AC: 3413/LL = %
  3412/LL cu sumele punctate
  3414/LL cu sumele nepunctate
- tabulograma AD: % = 3413/LL
  3412/LL cu sumele punctate
  3414/LL cu sumele nepunctate

Despre felul în care s-a punctat fiecare tabulogramă se informează centrala băncii prin remiterea "scrisorii de remitere a tabulogramei" pe versoul căreia se conține rubricile necesare şi loc pentru semnături şi sigilii. Apariția de sume în contul 3414 obligă sediul B să ia măsuri pentru a lămuri situația; întocmeşte un formular numit reclamație prin care solicită sediului A emitent informații despre documentele dar nerecepționate încă; primirea ulterioară a documentelor necesită perechi de înregistrări:

ACU 3412/LL = 3511/C
3414/LL = 3412/LL

ADU 2511/P = 3412/LL
3412/LL = 3414/LL

Scanned with OKEN Scanner

4. *Rectificarea operațiunilor cu erori*

- erorile sunt de 2 feluri: de formă şi de fond.

De cele mai multe ori sunt identificate ca urmare a verificărilor pe care le realizează sediile B; tratamentul lor este diferit.

În cazul erorilor de formă din documentele existente se pot stabili cu precizie destinațiile pe care le au sumele în cauză. În acest caz lucrătorul bancar rectifică sub semnătură datele din documente, realizează operațiuni după regulile ştiute, dar are obligația de a comunica operativ sediului A despre rectificările făcute şi a-i aduce la cunoştință acestuia că operațiunea s-a derulat normal. O asemenea rectificare nu necesită înregistrări în contabilitatea unităților bancare.

Erorile de fond se datorează în principal lipsei semnăturilor autorizate, sigiliului unitaților emitente, codului OIS greşit menționat, neconcordanța dintre sumele parțiale înscrise în aviz şi documentul primar însoțitor, lipsei de documente primare care nu justifică pozițiile înscrise în aviz.

Erorile de fond presupun evidențierea sumelor în cauză în conturile dedicate; se procedează astfel: se întocmeşte formularul Reclamație prin care se solicită sediului A informații, documentele cu erori se preiau în conturi de ordine şi evidență 3419 "Sume neclarificate din decontări intre sedii"

AC er: 3412/LL = 3419
AD er: 3419 = 3412/LL

Rectificarea acestor operațiuni se realizează în funcție de răspunsul primit din partea sediilor A.

Tipic sunt următoarele situații posibile:

a) sediul A comunică că a rectificat deja operațiunea
AC e: 3412/LL = 3419 - suma
AD e: 3419 = 3412/LL - suma

b) sediul A confirmă că sumele privind în totalitate sediul B şi precizează conturile de destinație:
AC e: 3419 = 2511/C
AD e: 2511/P = 3419

c) sediul A comunică că sumele privind parțial sediul B diferența există unui alt sediu bancar destinatar
AC e: 3419 = %
2511/C
3411/LL - A.C. - sediul bancar destinatar
AD e: % = 3419
2511/P
3411/LL – AD - sediul bancar destinatar

5. *Închiderea periodică a conturilor ce privesc operațiunile DRS*

În prima zi lucrătoare a lunii următoare unitatea operativă a băncii transferă soldurile înregistrate în conturile 3411, 3412, 3413, 3414 în conturile similare perioadei precedente.

Pe perioada de lichidare (cel mult 10 zile) toate operațiunile ce privesc operațiile inițiate în luna precedentă se derulează în aceste conturi după aceleaşi principii ca şi în cazul conturilor curente.

După epuizarea operațiunilor de control, a operațiunilor de rectificare şi a lichidării, sumele din contul 3419 logic este ca la nivelul unei unități bancare să rămână cu sold numai 3415 calitatea de sediu A care va înregistra sold creditor; 3416 se va închide. Rămâne cu sold debitor numai 3417.

În momentul în care unitățile operative au clarificat orice poziție cu discrepanțe comunică pe cale ierarhică acest lucru centralei. Când toate unitățile din țară au confirmat

Scanned with OKEN Scanner

încheierea lucrărilor atunci direcția de contabilitate generală dispune virarea soldului ierarhic în vederea închiderii conturilor din perioada precedentă pe ansamblul băncii.

U.O.B.: NC: 3415/S = 3411/LC AC→ CB
NC: 3411/LC = 3417/S AD→ CB
C.B. → AC 3412/LC = 3415/CU
→ AD 3417/CU = 3412/LC

- în mod normal: sumele rulajului creditor sunt egale cu cel creditor

D.G.C.T. NC 3415/CU = 3417/CU
D.G.C.T. - Direcția Generală a Contabilității

1.3 Tehnica derulării decontărilor reciproce interbancare

Aceste transferuri de sume au loc între sedii ce țin organizatoric de sedii diferite. Caracteristica lor de bază este: prin finalizarea lor se produc modificări de patrimoniu. Din acest motiv, metodologia pune accent pe respectarea principiului gestiunii finanțelor în bănci, are un caracter unitar pe ansamblul sistemului bancar şi drept suport regulamentul Băncii Centrale şi de Emisiune.

Drept conținut economic, transferurile privesc:

(a) sume dispuse de clienți în favoarea partenerilor lor cu conturi la unități bancare ce țin de bănci diferite;

(b) decontări ale băncilor privind:

- operațiunile de pe piața monetară (constituirea şi desființarea de depozite interbancare) de tip Tomorrow Next (T/N), Open Next (O/N), 1 week (1w), 1 month (1M)
- operațiunile de pe piața valutară interbancară (cumpărări şi vânzări de valută, constituiri de depozite în valută).

(c) decontări cu BNR privind reglarea rezervei minime obligatorii, constituirea de depozite bancare la BNR, cumpărări şi răscumpărări de titluri de stat.

Acest tip de decontări între sedii presupune în mod necesar operațiunilor de compensare multilaterală a plăților interbancare. Regula impusă de practica bancară este aceea că tehnica realizată într-un cadru organizatoric distinct şi cu sprijinul caselor de compensație.

În România, până în aprilie 2001 rolul de Casa de compensație a fost îndeplinit de o direcție de specialitate din cadrul Centralei BNR: "Direcția Plăți şi Riscuri bancare". După această dată s-a înființat societatea Transfond care a preluat operațiunile de decontări interbancare ce privesc piața monetară, piața valutelor interbancare şi decontările cu BNR legate fiind de rezerva minimă şi reglementările ce privesc prudența bancară.

A doua casă e "Societatea Națională de Compensare, Decontare, Depozitare" (SNCDD) prin care se realizează decontări interbancare rezultate din operațiuni efectuate pe piața de capital (bursă şi Rasdaq). Ea s-a înființat cu sprijinul Guvernului American şi are ca particularitate: băncile, pentru a fi admise ca agenții de decontare, trebuie să aibă înscrisă aceasta în statut şi să obțină autorizația BNR.

Documentele operative de tip OIS sunt înlocuite cu dispozițiile de plată centralizatoare (DÎC) pe care băncile, în calitate de clienți ai societății Transfond, le introduc în circuitul interbancar.

Acest document e dispoziția scrisă, pe care o bancă prezentatoare o dispune unității teritoriale Transfond pentru a se efectua un anumit tip de operațiune prin contul său.

Conturile folosite sunt:

- "Conturi de disponibil la unitățile Transfond" care îşi începe funcțiunea zilnic cu sold zero, trebuie alimentat pentru a face față plăților şi soldul înregistrat virat zilnic în contul consolidat al băncii de disponibilități, deschis în centrala Transfond;

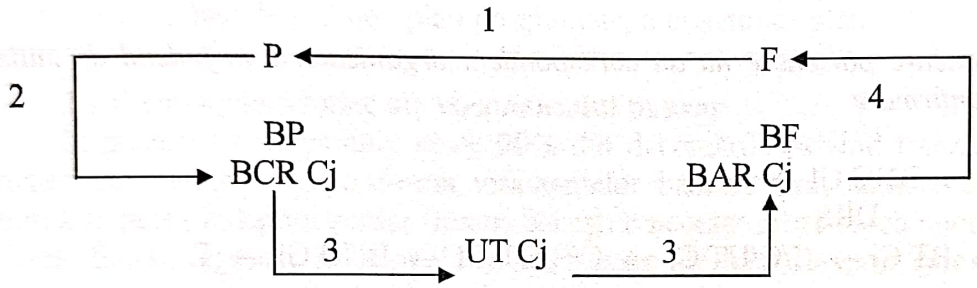
Scanned with OKEN Scanner

- "Conturi de disponibil consolidat al băncii, deschis la Centrala Transfond", care în funcție de fluxul zilnic de disponibil, poate fi cu sold debitor sau creditor, reflectând relația dintre bancă și unitatea Transfond.

Pentru a se proceda corect în astfel de viramente este necesară aplicarea unui principiu potrivit căruia la compensare, indiferent de câte unități operative are banca în județ, în numele lor se prezintă un singur agent, numit unitate prezentatoare. Identic se procedează în cazul unităților ce confirmă și execută operațiuni dispuse de sediul A în calitate de unități receptoare.

Circuitele se aleg de lucrătorii băncii numiți agenți de compensare, în funcție de faptul dacă în județul de inițiere și cel de destinație sediile bancare partenere au un corespondent organizatoric. Decontările interbancare sunt delimitate în 2 categorii:

- decontări locale: transferurile de sume rămân în raza aceluiaşi județ;
- decontări interjudețene: transferul e inițiat într-un anumit județ, dar confirmat și executat de un sediu B, cu locația în alt județ.



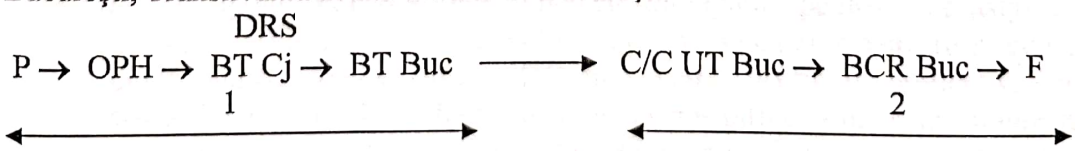
1. furnizorul livrează utilități, transmite plătitorului documentele prin care pretinde plata
2. plătitorul acceptă plata, inițiază viramentul, introducând la banca sa OPH-ul (ordinul de plată pe hârtie)
3. banca plătitoare în urma verificării de rigoare admite documentele în circuit, le operează în conturile analitice ale plătitorului, inițiază viramentului interbancar pe plan local, întocmind DPC la care anexează OPH în exemplarul 2 (OPH2). Dispune unității Transfond în cadrul ședinței de compensare transferul de sume în favoarea băncii furnizorului.
   BCR Cj: 2511/P = CT.DISP/UT Cj → DPC+OPH2 → UT Cj
   UT Cj: CT.DISP/BCR Cj = CT.DISP/BAR → EC+DPC2+OPH2
4. banca receptoare (BAR) confirmă și execută operațiunea, transferă sumele în contul analitic al clientului său.
   BAR: CT.DISP/UT Cj = 2511/F → EC+OPH 2

<u>Viramentele interjudețene</u>

- soluțiile sunt aplicate în funcție de faptul dacă banca care inițializează are sau nu un corespondent organizatoric în județul de destinație. Există 3 posibilități:

1. *banca ce inițializează are corespondent în județul de destinație*

Plătitorul dispune băncii sale (Transilvania Cluj) un transfer de sume în favoarea BCR București, Transilvania având unitate în București.



1 - viramente intrabancare: avize OIS
2 – viramente interbancare realizându-se în județul de destinație
BT Cj: 2511/P = 3411/BT Buc → AC1+OPH2 → BT Buc

Scanned with OKEN Scanner

BT Buc: 3412/BT Cj = CT.DISP/UT Buc → DPC+OPH2 → UT Buc
UT Buc: CT.DISP/BT Buc=CT.DISP/BCR Buc → EC+DPC2+OPH2 → BCR Buc
BCR Buc: CT.DISP/UT Buc = 2511/F→Ec+OPH2 → F

2. *banca ce inițializează nu are corespondent organizatoric în județul de destinație, dar banca ce beneficiază de sume are corespondent organizatoric în județul de inițiere*

P → BT Cj → BAR Vs → F
DRS
P → OPH → BT Cj → C/C UT Cj → BAR Cj → BAR Vs → F

BT Cj: 2511/P=CT.DISP/UT Cj → DPC+OPH2 → UT Cj
UT Cj: CT.DISP/BT Cj=CT.DISP/BAR Cj → EC+DPC2+OPH2 → BAR Cj
BAR Cj: CT.DISP/UT Cj=341156/LC/BAR Vs → C1+OPH2 → BAR Vs
BAR Vs: 341159/LC/BAR Cj=2511/F → EC+OPH2 → F

3. *sediile bancare partenere nu au corespondent organizatoric în județul de inițiere, respectiv cel de confirmare*

P → BT Cj → BNG Gl → F
DRS
P → OPH → BT Cj → C/C/UT Cj → C/C/UT Gl → BNG Gl → F

BT Cj: 2511/P=CT.DISP/UT Cj → DPC+OPH2 → UT Cj
UT Cj: CT.DISP/BT Cj=3411/UT Gl → AC1+DPC2+OPH2 → UT Gl
UT Gl: 3412/UT Cj=CT.DISP/BNG Gl → EC+DPC2+OPH2 → BNG Gl
BNG Gl: CT.DISP/UT Gl = 2511/F → EC+OPH2 → F

Scanned with OKEN Scanner

UNITATEA 2. TEHNICA VIRAMENTELOR DISPUSE DE CLIENȚI PRIN CONTURI BANCARE

OBIECTIVE	• Familiarizarea studenților cu modul specific în care sunt organizate și derulate în practica bancară din țara noastră plățile și încasările prin conturile deschise clienților; • Cunoașterea cât mai aprofundată a tehnicilor în baza cărora sunt înfăptuite viramentele din inițiativa plătitorilor sau a creditorilor, după caz, a acelor procedee care permit transferuri de sume în condiții de siguranță și eficiență.
NOȚIUNI CHEIE	Ordin de plată, transfer-credit, transfer-debit, incasso bancar, Cec de decontare, cec certificat, scrisoare de garanție, acreditiv, direct-debit, standing-order, plăți programate, incidente de plăți.

2.1 Elementele tehnice ale viramentului bancar

În prezent, în economie, peste 90% din decontările privind tranzacțiile realizate de parteneri sunt înfăptuite sub forma viramentelor bancare prin conturi deschise clienților. Pentru a se putea îndeplini aceste fluxuri bănești e necesar prezentarea unor elemente tehnice de bază. Ele se regăsesc în normele metodologice ale băncilor prin care se reglementează realizarea acestor tipuri de operațiuni. Acestea sunt:

1. forma de decontare
2. modalitatea de decontare, de inițiere a viramentului bancar
3. procedeele de decontare
4. documentele operative folosite, instrumente de decontare
5. conturile bancare folosite pentru reflectarea lor

1. Forma de decontare

În țara noastră se practică 2 forme de decontare de baza:

a) *acceptarea* – esența constă în aceea că obligația bănească pe care un debitor o are față de creditor nu poate fi realizat fără a se obține în prealabil consimțământul plătitorului. Acesta se dă de regulă în scris și este un ordin irevocabil, prezentat băncii sale în baza căruia banca efectuează transferuri de sume. Băncile nu au dreptul să efectueze viramente fără a avea consimțământul clienților lor plătitori.

Prezintă avantaje evidente pentru economie:

- plătitorul poate efectua un control asupra modului în care partenerul său, furnizor de utilități și-a îndeplinit condițiile contractului; această posibilitate se creează pentru că au loc mai întâi fluxuri materiale, urmate de fluxuri bănești astfel încât plătitorul, în calitate de beneficiar final, prin recepția făcută asupra obține certitudinea că tranzacția s-a realizat conform condițiilor contractuale;
- nu presupune blocarea unor sume cu anticipație, pentru a se asigura plătitorul la scadență; aceasta are efect benefic asupra viramentelor bancare în economie, asupra dimensiunilor fundamentale folosite pentru activități productive și implicit a costurilor pe care le reclamă; în plus dă posibilitatea unei mai multe elasticitate în privința gestionării trezoreriei, atât la clienții băncii cât și a băncii însuși;
- practicându-se acceptarea, furnizorul poate obține credite bancare de trezorerie pe termen scurt privind mărfurile expediate și/sau documente aflate în curs de decontare.

Scanned with OKEN Scanner

Dezavantaje:
- în situația în care un asemenea număr de clienți plătitori, mai semnificativi au dificultăți financiare și intra în blocaj financiare și există pericolul unui blocaj general datorită acționării multiplicatorului în economie; acest blocaj are efecte negative și pentru a putea fi înlăturată necesitatea măsurilor speciale, de regulă costisitoare; se pleacă de la supravegherea clienților cu dificultăți, de la reducerea accesului acestora la noi fonduri bănești și se poate ajunge la falimente, lichidări și în ultimă instanță la apelarea la credite externe (de regulă la nivel guvernamental), obținerea cu dobânzi costisitoare pentru a se revigora situația financiară din economie.

b) *decontări pe baza de mijloace de plată asiguratorii*, presupune că stingerea obligației bănești a unui debitor față de creditor să se realizează pe seama unor sume aferente unor depozite bancare, constituite cu anticipație și numai dacă se face dovada că obligațiile contractuale au fost îndeplinite întocmai.

Avantaje: - furnizorul are certitudinea că-și va încasa sumele ce se cuvin, în momentul în care va dovedi pe bază de documente că și-a îndeplinit obligațiile;

- de regulă, întregul flux se realizează sub supraveghere unei bănci mandatate în acest scop care va onora documente numai dacă condițiile tranzacției a fost îndeplinită; acesta presupune o intervenție autorizată, pentru a se respecta normele în baza cărora se efectuează transferul și a instituirii în economie ordinii și disciplinei.

Dezavantaje: - necesită blocajele unor sume cu anticipație, cărora li se asigură destinații speciale, "retragerea" din circuitul productiv pe o perioadă determinată de tip; aceasta presupune fonduri suplimentare pentru finanțare și costuri de capital și de procesare mult mai mari; în plus presupune un volum mai mare de documente folosite de lucrările contabile și extracontabile, atât în bănci cât și la clienți.

Practica a generat și alte variante de asigurare a mijloacelor de plată cu anticipație, altfel decât a constitui un depozit bancar propriu-zis; în acest scop mai pot fi folosite cecuri de decontare, biletele la ordin și cambiile, scrisorile de garanție bancară.

Practica a demonstrat că cel mai frecvent utilizată este acceptarea; ea se recomandă a se utiliza în cazul partenerilor care se cunosc, derulează frecvent afaceri și pe perioade îndelungate de timp.

Cealaltă formă se recomandă pentru parteneri în situația în care au tranzacții întâmplătoare, au situație financiară discutabilă, există neîncredere. În plan intern e rar folosită, însă se folosește pe scară largă în relațiile externe de plăți (acreditiv documentar).

2. Modalități de decontare

Aceasta se delimitează cu precădere în cazul practicării ca formă de decontare; ele prezintă importanță mai mult din punct de vedere al înfăptuirii viramentelor, pentru că alegându-se una sau alta din variante, implicit sunt delimitate documente operative folosite, circuitul acestora, obligațiile și răspunderile subiecților implicați, tehnici propriu-zise de realizarea a transferurilor de sume.

Există 2 modalități de bază:

a) decontări din inițiativa plătitorului, cazul în care viramentul e inițiat de plătitor prin dispoziții date în scris băncii sale de a transfera sumele în favoarea partenerului său; specific acestei modalități e "transferul-credit".

b) decontări din inițiativa creditorului, care presupune inițierea viramentului de către beneficiarul sumei, furnizor; specific acestei modalități este așa numita operațiune de incasso bancar.

Avantaje: dintre cele 2 modalități cea mai eficientă, operativă se dovedește a fi decontat din inițiativa plătitorului, pentru că presupune circuite mult simplificate o perioadă mai scurtă de timp necesar finalizării transferului de sume, volum de muncă mai redus, costuri de procesare mult diminuate. Prin practicarea ei în condiții normale se poate contribui la

Scanned with OKEN Scanner

accelerarea viramentelor bancare în economie şi prin aceasta la obţinerea unor efecte benefice asupra situaţiei financiare a clienţilor.

Dezavantaje: este deficitar în situaţia în care plătitorul se dovedeşte de rea credinţă, rău-platnic. Ea îşi dovedeşte valenţele numai atunci când există încredere, corectitudinea plătitorului privind onoarea la timp a obligaţiilor băneşti.

Mecanismul, procesarea viramentelor în cazul decontării din iniţiativa plătitorului, presupune parcurgerea succesivă a următoarelor faze:

- se încheie contracte între cei 2 parteneri, prin care se stabilesc condiţiile tranzacţiei; la clauza privind stingerea obligaţiilor băneşti se va menţiona în mod expres plata din iniţiativa plătitorului (OP).
- au loc livrări de utilităţi cu respectarea de către furnizori a tuturor condiţiilor contractuale (cantitate, calitate, frecvenţa livrărilor, dimensiunea loturilor livrate, preţ). Odată cu livrările sau ulterior, furnizorul remite partenerului său documente prin care-i pretinde plata.
- se realizează recepţia, cu respectarea prevederilor legale, plătitorul confruntă datele din documentele privind recepţia, cu datele din documente prin care se pretinde plata, se pronunţă asupra sumelor de plată, acceptă plata, întocmeşte OPH pe care-l depune băncii sale iniţiind virament bancar; întocmirea OP cu suma acceptată, oficializarea lui depunerea acestuia la bancă este identică cu obţinerea consimţământului de plată.
- banca plătitoare verifică documentul din punct de vedere al formei, al conţinutului economic al operaţiei şi legalităţii sale, îl admite în circuitul intern al băncii, verifică existenţa disponibilităţilor de plată, după care onorează plata dispusă de client, înregistrează OP în contul analitic al clientului plătitor şi transferă sume în favoarea partenerului său furnizor

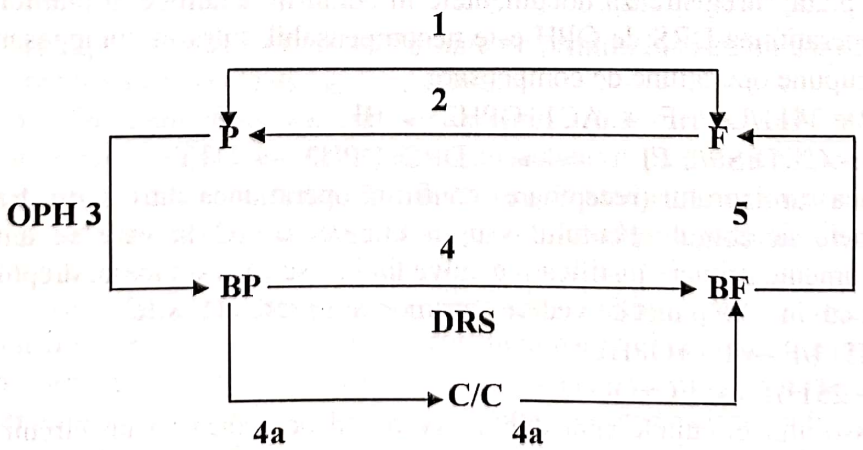
  a. OP necompensat – dacă sediul bancar partener ţine de această bancă şi iniţiază DRS-uri

  2511/P=3411/LC/BF→ AC1+OPH2 → BFse remit prin circuit poştal

  b. OP compensabil – se pregăteşte documentul pentru şedinţa de compensare, prezentându-se a 2-a zi la unitatea Transfond teritorială

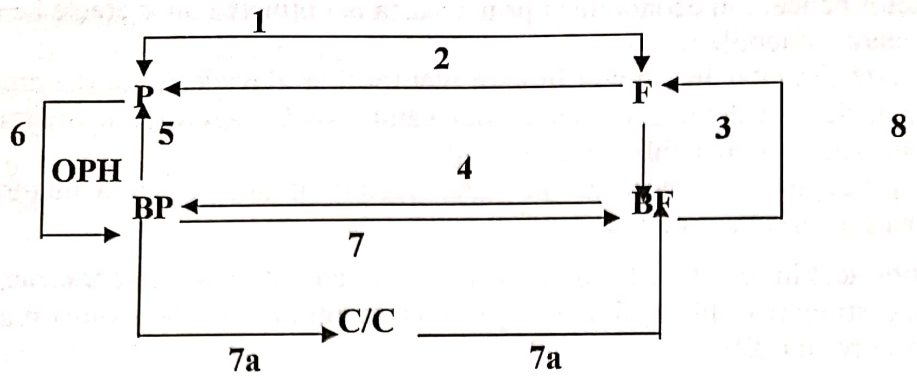
  2511/P=CT.DIS/UTT → DPC+OPH2 → UTT
- banca furnizorului confirmă şi execută operaţiile între sedii, preia sumele în contul analitic al furnizorului, îl remite acestuia însoţit de documente primare, dovedindu-i-se astfel că şi-a încasat drepturile ce îi revin: a. 3412/LC/BP = 2511/F → EC+OPH2

  b. CT.DISP/UTT = 2511/F



Mecanismul, viramentelor în cazul decontării din iniţiativa creditorului (Incasso bancar) presupune parcurgerea succesivă a următoarelor faze:

Scanned with OKEN Scanner



1. se încheie contractul între cei 2 parteneri şi se stabileşte codurile tranzacţiei; la clauza privind onorarea obligaţiei băneşti se va menţiona în mod expres incasso (decontare din iniţiativa furnizorului)
2. are loc livrări de utilităţi, cu respectarea condiţiilor contractuale
3. în termenul prevăzut prin convenţii încheiate cu banca sau menţionate expres în contractul cu partenerul plătitor, după caz, furnizorul întocmeşte asupra contului plătitorului prin care pretinde plata. Documentele de depun la banca furnizorului, care e mandatată în numele clientului său să încaseze sumele pretinse plătitorului prin intermediul unei bănci corespondente. Depunerea documentelor este echivalent cu dispoziţia data de clientul băncii sale de a iniţia operaţii de incasso şi implicit a viramentelor.
4. incasso bancar între banca furnizoare şi banca plătitoare (transmiterea documentelor şi a mandatului de încasare).
5. avizarea la plată; banca plătitoare pune la dispoziţia clientului său documente prin care se pretinde plata, îi stabileşte termenul de acceptare.
6. acceptarea plăţii; plătitorul confruntă datele din documentele clientului privind recepţia cu datele din documentele prin care se pretinde plata, se pronunţă asupra sumei de plată, întocmeşte după caz ordin de plată pentru clientul cu suma acceptată şi eventual o scrisoare de refuz pentru suma refuzată. Ordinul de plată oficializat de depune la banca sa, dispunându-se astfel înfăptuirea viramentului bancar.
7. 7a) banca plătitoare verifică documente sub aspectul formei, al conţinutului operaţiunii şi a legalităţii sale, verificarea existenţei disponibilităţilor de plată, onorează plata, înregistrează documentele în conturile analitice al plătitorului şi iniţiază operaţiunea DRS de OPH este necompensabil, intra în compensare dacă OPH presupune operaţiune de compensare.
8. 2511/P = 3411/LC/BF → AC1+OPH2 → BF
9. 2511/P = CT.DISP/UTT ⟶ DPC+OPH2 → UTT

   8) banca furnizorului (receptoare) confirmă operaţiunea între sedii, transferă sumele în contul clientului său, îi eliberează EC la care se anexează documente primare justificative, dovedindu-i-se că şi-a încasat drepturile ce I se cuvin. Din punct de vedere patrimonial se reflectă astfel:

3412/LC/BP = 2511/F → EC+OPH2

CT.DISP/UTT = 2511/F → EC+OPH2

OBS!!! În cazul incasso-ului circuitele sunt duble. Avantajul de-a face cu un circuit direct între parteneri, un circuit informaţional pornit de la furnizor şi cu ajutorul băncii sale a băncii plătitorului către plătitor şi apoi un flux bănesc propriu-zis concretizat în transferul de sume din contul plătitorului în contul furnizorului, folosindu-se cele 2 variante:

Scanned with OKEN Scanner

- virament intrabancar – dacă sediile aparțin aceleiaşi bănci
- virament interbancar – dacă se include şi operațiuni de compensare, dacă sediile bancare implicate țin de bănci diferite.

Incasso presupune un mandat dat băncilor de a realiza transferul de sume privind viramentul în condiții predeterminate sau băncile îşi asumă obligația de a realiza transferul de sume prin cele mai multe căi, şi în condițiile respectării disciplinei contractuale şi de decontare, deşi presupune perioade de timp mai îndelungat pentru înfăptuirea viramentelor bancare, incasso excelează prin a obține certitudine, încredere între parteneri, în a se respecta condițiile tranzacției în cauză.

Pentru a se înfăptui incasso-ul sunt necesare elemente tehnice specifice:

1. termeni de întocmire, punere a documentelor de plată de furnizori
2. avizarea la plată;
3. termenul de acceptare şi prelungirea lui;
4. acceptarea la plată;
5. refuzul la plată.

1. *Termenul de întocmire şi depunere a documentelor de plată*_de furnizori_este important ca dimensiune pentru că reprezintă un segment de timp ce compune durata înfăptuirii documentului. Regula este ca furnizorul să factureze livrările şi să introducă documentele de plată la banca sa cel mai târziu a doua zi. Există însă factori de scări de natură organizatorică care determină a se stabili şi alte intervale de timp 3 – 5 zile. Dacă acest termen nu este precizat în mod expres în contractul cu plătitorul, atunci clientul trebuie să coincidă cu intervalul stabilit în acordul de lucru încheiat între bancă şi client, referitor la condițiile de realizare a afacerii ale băncii cu clientul său. Intervalul de timp are importanță deosebită mai ales când furnizorul este creditat de banca sa; el vizează accelerarea colectării încasărilor de către client, privind livrările către partenerii săi.

În acest fel se contribuie la o dimensionare optimă a nevoilor de finanțat, se contribuie la accelerarea VR a activelor circulante ale clintului şi îmbunătățirea lichidității sale, având efecte favorabilă în privința situației financiare, contribuie la disponibilizarea în circuitul bancar a unor sume care pot fi mobilizate pentru acordarea de noi credite cu scop lucrativ.

2. *Avizarea la plată* este operațiunea prin care banca plătitoare aduce la cunoştință clientului său că asupra contului s-au emis documentele de plată. În practică există 2 modalități de a se realiza avizarea:

- prin predarea documentelor sub semnătură la ghişeul băncii împuternicitului client plătitor;
- prin poştă cu scrisori cu confirmare de primire în cazul în care clientul nu are condiția pentru a frecventa des ghişeul băncii.

3. *Termenul de acceptare şi prelungirea lui* – este stabilit de personalul băncii şi constă în a preciza pe documente data unde clientul plătitor trebuie să se pronunțe asupra sumei de plată. Poate fi convenit între parteneri, în mod expres prin contract sau convenit între plătitor şi banca sa în contextul acordului privind condițiile generale de afaceri.

Dimensionarea perioadei trebuie făcută optim, luând în considerare funcțiile tehno-organizatorice în care funcționarea clientului plătitor; ea nu trebuie să reprezinte o constrângere care să altereze obținerea consimțământului la plătitor în condițiile legii.

În principiu, măsura perioadei trebuie să fie acoperitoare recepției întocmirii documentelor de plată şi depunerii lor conform cu normele legale la bancă.

Practica a confirmat că de regulă se pot da termene de 5-10 zile lucrătoare, aceasta fiind considerat un termen normal. În situația în care în cadrul termenului inițial de acceptare nu se pot realiza în condițiile normale operațiunile ce țin de acceptarea la plată, termenul inițial poate fi prelungit în funcție de nevoi. Aceasta se poate face numai în uzanța unei scrisori

Scanned with OKEN Scanner

acordate băncii de către plătitor prin care se precizează prelungirea termenului de acceptare inițial. Noul termen se stabilește de personalul autorizat al băncii și se apreciază în funcție de situația creată.

În general se poate admite o prelungire cu peste 10 zile lucratoare operative in funcție de contextul dat. Durata perioadei de acceptare ca subintervalul de timp pentru realizarea viramentelor bancare e importantă cu precădere din punct de vedere al băncii, care prin diminuarea ei poate contribui la accelerarea transferurilor de sume între conturile clienților, poate genera un clasament nou de credit corespunzător unui flux material cu parametrii normali, poate contribui la reîntregirea mult mai rapidă a activelor circulante ale clientului furnizor care la rândul său va începe un nou circuit productiv costurile de procesare sau de finanțare, pot fi diminuate.

4. *Acceptarea la plată* este o operațiune prin care plătitorul se pronunța asupra sumei de plată, își dă consimțământul la plată, se dispune transferul de sume în favoarea partenerului creditor. Este în esență o confruntare de documente privind recepția mărfurilor care atestă certitudinea îndeplinirii obligațiilor contractuale de către furnizor și documentele prin care se pretinde plata. Prin aceasta plătitorul își exercită dreptul de a verifica dacă toți parametri conveniți ai tranzacției au fost îndepliniți, urmând să-și onoreze obligațiile bănești, apoi plătitorul întocmește OPH, îl oficializează, îl depune la banca sa. Acesta este identică cu obținerea consimțământului de plată de către bancă din partea clientului plătitor.

5. *Refuzul la plată* este un drept al plătitorului și apare în situația în care există diferențe între parametrii conveniți ai tranzacției și pretențiile șa plată introduse de furnizori; se exercită numai în cadrul termenului de acceptare numit și refuz în termen; se motivează întotdeauna în scris, un exemplar e obligatoriu de transmis furnizorilor prin băncile implicate, ca anexă la documentul de plată. Poate fi parțial sau total; în principiu motivele sunt:

- marfă necomandată;
- marfă nelivrată;
- diferențe cantitative la recepție;
- marfă necorespunzătoare calitativ;
- lipsă documente, fără de care marfa nu poate fi folosită de plătitor;
- prețuri neconvenite;
- erori matematice de calcul.

Există prin excepție și refuzul ulterior acesta având ca obiect recuperarea unor sume plătite anterior și necuvenite (cel mai adesea în cazul deconturile privind tranzitul acordat, vânzările en-gros prin intermediari).

2.2 Procedee specifice de decontare bazate pe ordinul de plată (transfer credit)

Termeni conceptuali.

Ordinul de plată – este dispoziția necondiționată pe care emitentul, client al unei bănci receptoare o dă acesteia pentru a pune la dispoziția unui partener al său o anumită sumă de bani. A pune la dispoziția unui B o anumită sumă de bani în baza unui OP înseamnă a plăti efectiv sau a face să se plătească această respectivă sumă de bani. O dispoziție dată băncii în acest sens e considerată ordin de plată numai dacă sunt îndeplinite concomitent următoarele cerințe:

- banca receptoare dispune de fonduri necesare pentru a-i efectua plata fie prin debitul contului emitentului, fie prin încasarea efectivă a acestuia la emitent;
- în conținutul documentului nu se prevede că plata trebuie făcută la cererea B-ului.

Transfer credit este asociat utilizării OP și presupune o succesiune de operațiuni care încep prin a se emite Op de plătitor, prin care societatea bancară plătitoare I se dă dispoziție de a transfera suma de bani în favoarea unui B și care se finalizează prin acceptarea documentelor de către societatea bancară destinatară.

Scanned with OKEN Scanner

Emitentul este persoana care emite OP în nume şi pe cont propriu; plătitorul (emitentul) poate fi clientul însuşi al societăţii bancare iniţiatoare sau societatea bancară iniţiatoare dacă exercită un mandat din partea clientului său în acest scop.

Beneficiarul sumei este persoana desemnată de plătitor prin OP să primească sume de bani. Beneficiarul poate fi: un client al societăţii bancare destinatare sau societate bancară destinatară dacă are un mandat în acest sens.

Noţiuni legate de procesarea OP.

Recepţia OP este procedeul prin care o societate bancară în calitate de bancă receptoare recunoaşte că a primit spre autentificare, acceptare şi executare un OP.

Autentificare este procedeul în urma căreia societatea bancară receptoare stabileşte dacă OP a fost emis de persoana indicată pe OP în calitate de emitent.

Acceptarea este procedeul prin care societatea bancară receptoare recunoaşte dreptul variabil unui OP recepţionat, obligându-se să execute servicii privind transferul de fonduri băneşti la termene şi condiţii precizate de emitent prin OP (e momentul cel mai important în activitatea ghişeului).

Executarea – operaţiunea de a pune în aplicare un OP acceptat ulterior şi constă în a se emite o dispoziţie expresă de a opera într-un cont de destinaţie deschisă la aceeaşi bancă, de a iniţia un transfer de sume între sediile aceleiaşi bănci (OIS sau DRS) sau de a introduce documentele la compensare.

Perioada de execuţie este durata în care o plată poate fi executată; de regulă este de o zi sau cel mult 2 zile operative bancare.

Dobânda de întârziere este suma de bani ce se asociază la un moment dat sumei prevăzute de emitent în OP calculat la o rată a dobânzii comunicate public şi prin metode de plată acceptate în mod uzual de bănci. Se datorează emitentului în situaţia în care din motive subiective se întârzie de către banca receptoare executarea OP.

Acceptul sau refuzul unui OP se poate realiza de societatea bancară receptoare în condiţiile în care sunt respectate întocmai procedeele prevăzute în normele de lucru. O societate care nu acceptă un OP este obligată să comunice clientului său neexecutarea acestuia nu mai târziu de ziua bancară următoare ultimei zile a perioadei de executare. Banca receptoare este obligată să execute un OP acceptat, dar atunci când finalizarea transferului suferă întârzieri sau determină costuri excesive, banca trebuie să aducă acest fapt la cunoştinţa clientului emitent înainte de a se încheia perioada de execuţie şi să solicite instrucţiuni suplimentare.

Societatea bancară destinatară după acceptul unui OP transmis de banca receptoare, este obligat să pună la dispoziţia B sumele aferente în ziua acceptării sau cel mai târziu în ziua următoare. Dacă e cazul şi există un mandat în acest sens, ea trebuie să folosească sumele în concordanţă cu cele precizate în OP sau într-un acord încheiat între ea şi clientul beneficiar. Dacă un OP ajuns la bancă destinatară nu poate fi executat pentru că nu conţin toate menţiunile obligatorii sau datele sunt insuficiente, banca destinatară îl va înştiinţa pe emitent dacă clientul poate fi identificat într-un interval de timp cât mai scurt.

Soluţionarea unor transferuri de creanţe nesoluţionate, eronate sau întârziate presupune fie returnarea sumelor, fie corecţii de sume.

În cazul în care transferul creanţelor nu este soluţionat din diferite motive, societatea bancară e obligată să returneze plătitorului suma pe care a primit-o în baza OP.

Dacă la restituirea sumei există pretenţii de plată a unor dobânzi de întârziere aceste vor fi achitate plătitorului de societatea bancară iniţiatoare dar pentru perioada cuprinsă între începutul perioadei de executare şi data returnării sumei.

Corecţiile de sume apar în situaţia în care se constată diferenţe între suma înscrisă în OP acceptat de bancă în vederea executării şi sume efective procesate. În acest caz banca este obligată să emită un OP pentru diferenţă, exceptând cazul în care aceste sume se datorează deducerii spezelor bancare ce i se cuvin.

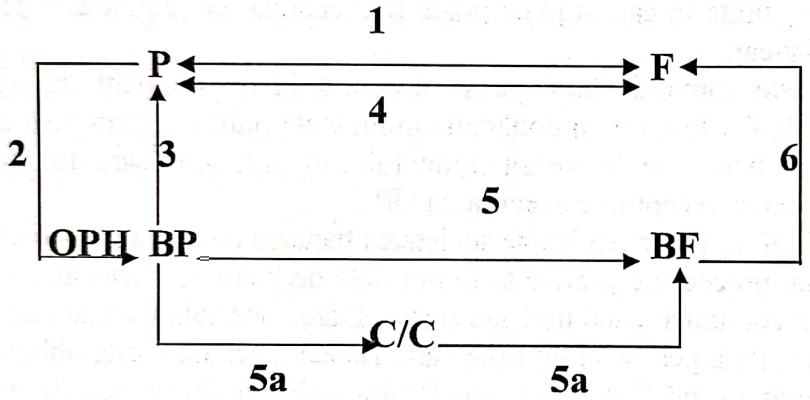
Scanned with OKEN Scanner

Finalizarea transferului de creanțe este necesară să se manifeste așa numita cooperare bancară. Aceasta constă în aceea că fiecare societate bancară implicată în transferul plății are obligația de a sprijinii pe plătitor sau pe orice societate bancară anterioară inițiind și dreptul de a cere sprijin unei bănci receptoare ulterior în vederea completării tuturor procedurilor bancare pe care le presupune transferul de sume. În momentul în care transferul creanței e finalizat societatea bancară destinatară dovedește obligația față de clientul său B pentru suma înscrisă pe OP acceptat.

Procedeele specifice privind viramentele bazate pe OP sunt următoarele:

1. Ordin de plată operat în prealabil - OPP
2. Convenție de plăți programate - CPP
3. Direct debit - DD
4. Standing order - SO
5. Ordin de plată neachitat – OPH

1. *OPP* este o variantă de stingere a obligațiilor pe care un debitor o are față de partenerul său în situația în car la recepția mărfurilor e nevoie de a se prezenta dovada că mijloacele bănești necesare efectuării plății sunt în circuitul bancar.



1) Plătitorul solicită furnizorului în baza comenzii sau a unui control încheiat în acest sens livrarea utilităților, iar furnizorul la rândul său îi pretinde acestuia prezentarea OPP, îi furnizează datele necesare pentru stabilirea sumei de plată.

1) Plătitorul emite OP, îl prezintă băncii sale, solicitând totodată restituirea unui exemplar cu certificarea din partea băncii că OP a fost executat.

2) Banca plătitoare acceptă OP, îl execută, confirmă sub semnătură și aplicarea sigiliului că OP a fost executat, înmânează exemplarul în cauză clientului său plătitor.

3) Plătitorul prezintă OP operate în prealabil furnizorului, făcând dovada că mijloacele bănești sunt în expediție; furnizorul îi pune la dispoziția utilizatorului comandate.

4) Banca plătitorului execută OP, operându-l în contul analitic al clientului său și inițiază după caz transferul de sume, procedând la DRS sau la compensare interbancară.

OP necompensabil:

DRS BP: 2511/P = 3411/LC/BF→ AC1+OPH2 → BF

OP compensabil:

BP: 2511/P = CT.DISP/UT → DRC+OPH2 → UT

5) Banca furnizorului finalizează transferul creanțelor, acceptă OP, înregistrează sumele în contul clientului său.

BF: 3412/LC/BP = 2511/F → EC+OPH2

CT.DISP/UT = 2511/F → EC+OPH2.

Scanned with OKEN Scanner

Avantajele acestui procedeu sunt:

- presupune operativitate deosebită, circuitele extrem de simplificate;
- costuri de procesare reduse;
- accelerarea vitezei de rotație a banilor prin conturi bancare;
- se poate promova certitudinea, credibilitatea între parteneri.

Dezavantajul este posibil generat de reaua credință a furnizorului, care ulterior solicitării OPP refuză să exercite obligația. În această situație litigiile se rezolvă între parteneri fără implicarea băncii, pe cale amiabilă prin arbitraj sau instanțe judecătorești.

Procedeul se recomandă a se utiliza în cazul în care:

- partenerii derulează afaceri întâmplătoare;
- furnizorul are îndoieli în privința credibilității sau a situației financiare a partenerului său;
- au deosebire, atunci când partenerii au acces la căile de comunicare și derulează afaceri foarte rapid.

2. *CPP* – se recomandă a se utiliza în situația în care afacerile au caracter permanent, se derulează pe plan local și se referă la livrări de mărfuri, executate de lucrătorii sau prestatorii de servicii a căror partizi sunt relativ egali. Cu precădere se pot folosi în cazul transferurilor ce privesc livrarea produselor de consum imediat (energie electrică, termică, gaze, produse alimentare, legume și fructe), dar și în cazul prestărilor de servicii cu caracter permanent (coletărie, taximetrie, difuzarea presei și filmelor).

Procedeul presupune încheierea unei convenții de plăți programate între cei 2 parteneri, având ca suport un contract. În convenție se menționează valoarea totală a transferului (contractului), perioada de valabilitate a convenției, sumele fixe ce se achită de plătitori și periodicitatea, perioadă la care se facturează livrările și se realizează regularizarea. Alte condiții exprese ce trebuie îndeplinite pentru a se stinge obligația bănească; convenția intră în vigoare numai cu avizul băncii plătitorului. Ulterior orice modificare sau încetarea ei fiind obligatoriu a se obține acordul băncii.

SC "V 33" → Sanex Cluj - amândouă au conturi la BCR Cluj.

-convin să folosească plăți programate pentru onorarea obligațiilor bănești. Semidecade 100.000.000 – plătește "V 33"

-decade – f;

-regularizarea cu 2 zile întârziere de la expirarea decadei;

f I - 230.000.000

f II – 190.000.000

f III – 200.000.000

- în ziua de 5 a lunii

V 33 → OPH – 100mil → BCR Cj 2511/V 33 = 2511/Sanex → EC+OPH

- în ziua de 10 a lunii V33 → OPH – 100 mil.

2511/V 33 = 2511/Sanex → EC+OPH

- s-a încheiat o decadă;
- se facturează 230 mil., fiecare partener, independent realizează un punctaj între utilizările obținute și sumele aferente; partea debitoare e obligată să ia inițiativa și să stingă debitul cel târziu la sfârșitul perioadei de regularizare.

f 230 ↔ 200 mil.

- ziua 12 a lunii V 33 → OPH 30mil. → BCR 2511/V 33=2511/Sanex
- ziua 15 a lunii V 33 → OPH 100mil → BCR 2511/V33=2511/Sanex
- ziua 20 a lunii V33 → OPH 100mil → BCR 2511/V33=2511/Sanex
- s-a încheiat a 2-a decadă

Scanned with OKEN Scanner

f 190 mil. ↔ 200 mil. → Sanex debitor 10 mil.

-ziua 22 a lunii Sanex → OPH 10mil → BCR Cj 2511/Sanex=2511/V33

-ziua 25 a lunii V33 → OPH 100mil → BCR Cj 2511/V33=2511/Sanex

-ziua 30 a lunii V33 → OPH 100mil → BCR Cj 2511/V33=2511/Sanex

-s-a încheiat a 3-a decadă

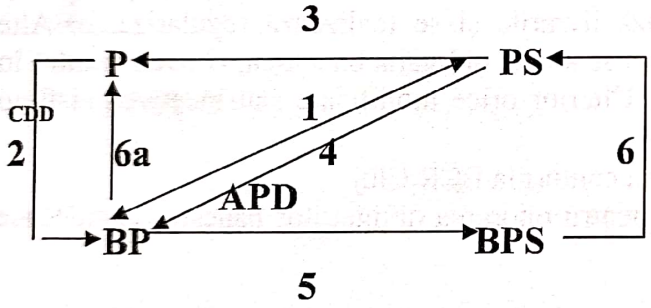
f 200 mil ←——→ 200 mil ——→ 0

Avantaje:

- se tinde spre o coincidenţă între momentul livrării şi momentul onorării plăţii;
- se realizează operativitate maximă posibilă privind încasarea drepturilor de către furnizor;
- accelerare a vitezei transferului de sume prin conturi cu consecinţele în privinţa diminuării fondurilor necesare finanţării activităţilor şi a costurilor aferente; furnizorul îşi reîntregeşte capitalul circulant sistematic, fără a apela la creanţe bancare suplimentare nu la practicarea creanţelor comerciale ale cărui costuri sunt mult mai ridicate.

Singurul dezavantaj este că banca acceptă să facă această operaţiune având un cost relativ ridicat de procesare.

3. şi 4. ***DD şi SO*** sunt procedee bazate pe OP, care presupune existenţa unui acord între bancă şi clienţii săi plătitori de a accepta şi a efectua plăţi în numele clientului la scadenţă în baza mandatului încredinţat şi a instrucţiunilor de plată anume date în acest scop.



PS – prestator de servicii

APD – aviz de prelevare directă

1) se încheie un acord între furnizor şi banca plătitoare în urma căruia se convine mandatul dat banca plătitorului de a efectua plăţi în regim de DD; se stabileşte procedurile şi termenele în baza cărora furnizorul de servicii comunică băncii pretenţiile la plată şi modul de onorare a acestuia.
2) Banca plătitoare încheie cu fiecare client plătitor controale individuate de DD în baza cărora banca plătitoare primeşte mandatul din partea clienţilor săi de a accepta şi onora la plată sumele de PS; se prevede obligaţia fiecărui client plătitor de a asigura la scadenţă existenţa sumelor necesare onorării plăţii. În caz contrar banca nu va răspunde de consecinţele clienţilor.
3) PS livrează utilităţile consumatorilor finali. La termenul specificat în contract remite acestuia factură individuală cu valoarea prestaţiei.
4) PS remite băncii plătitorului APD; acesta nu este un document de plată, ci este o comunicare făcută băncii prin care i se aduce la cunoştinţă acestuia sumele parţiale, respectiv suma totală de plată pentru clienţii săi plătitori, consumatori finali ai utilităţilor care au convenit pentru plătitori în regim de DD.
5) Banca plătitoare efectuează un punctaj între datele înscrise în APD cu plătitorii cu care are încheiate contracte de DD, verifică existenţa disponibilului necesar efectuării plăţilor, emite OP individual, le operează în conturile analitice ale clienţilor plătitori, transferă sumele în favoarea prestorului de servicii.

Scanned with OKEN Scanner

Obs!!! APD în cazul existenței unor discrepanțe este rectificată sub semnătură și aplicarea ștampilei băncii și remis PS anexă la documentele de plată.

2511/P = 3411/LC/BPS ⟶ AC1+APD2+OPH2

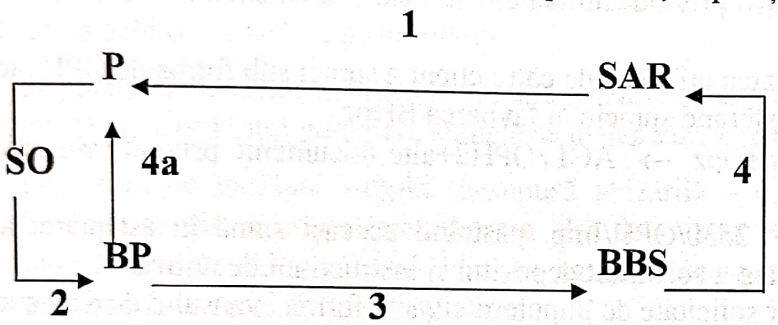
6) BPS confirmă operațiunea

3411/LC/BP = 2511/PS ⟶ EC+AP+OPH2

6a) BP pune la dispoziția clienților săi EC și exemplare din OP prin care face dovada ca i-a onorat la timp obligația de plată.

Acest procedeu se recomandă în situația în care obligațiile de plată au scadență fixă, dar suma pretinsă la plată variază.

4. *SO* – este asemănător ca mecanism cu DD, dar se aplică în situația în care termenul de plată este fix și suma de plată este fixă. Spre exemplu: abonamente, chirii, prime pentru polițe de asigurare, contribuții la fondurile private mutuale sau de pensii, alte sume fixe sau pensii alimentare, sume reprezentând întreținerea unor persoane, imputații.



1) se încheie contract între client plătitor și societatea de asigurări, stabilind termenul de plată și suma fixă de plată.
2) Se încheie contract tip SO între client și banca sa, prin care acesteia I se dă mandatul de a onora sistematic la plată la termene fixe obligația asumată.
3) BP, la scadență, onorează suma de plată, întocmind un OPH, inițiind după caz transfer de sume prin decontare între sedii sau prin compensare în favoarea societății de asigurare-reasigurare.

   BP: 2511/P = 3411/LC/BBS ⟶ AC1+OPH2
4) Confirmarea:

   BBS: 3412/LC/BP = 2511/SAR ⟶ EC+OPH2

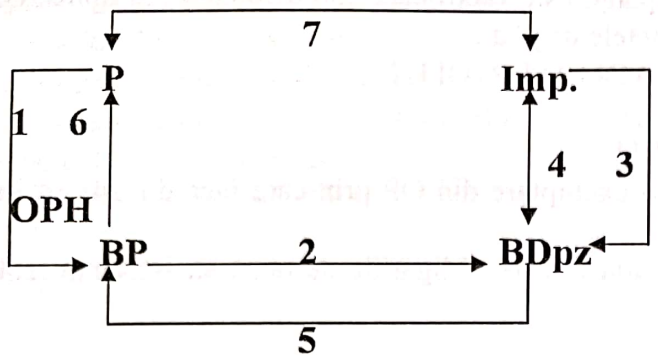
4a) clientului plătitor banca sa îi remite EC la care îi anexează OPH2 ca document justificativ, făcându-I dovada că și-a îndeplinit mandatul.

5) *OPH* – este un procedeu care se recomandă în situația în care un client plătitor, dar să pună la dispoziția unui mandatar al său o sumă de bani pe o perioadă determinată de timp sub forma unui depozit bancar din care să efectueze plăți cu destinație specificată potrivit instrucțiunilor, anume date în acest scop. Se poate utiliza în cazul agenților economici, care au rază de activitate zonală (ex: exploatări miniere, forestiere, colectarea legumelor și fructelor, inclusiv celor de pădure), în situația organizării de standuri în târguri, expoziții.

Acest procedeu presupune un mandat încredințat băncii de depozit de a elibera împuternicit sumele cu respectarea destinației și a tuturor instrucțiunilor de plată. Sunt necesare 3 etape:

- constituirea depozitului;
- utilizarea sumei din depozit;
- închiderea depozitului (transferul sumelor rămase neutilizate în contul de proveniență)

Scanned with OKEN Scanner



1) plătitorul dispune băncii sale printr-un OPH eliberarea sumei sub forma OPH, stabilind totodată şi banca depozitului (BDpz); anexe la acest ordin: instrucţiuni de plată, precizând valoarea totală a OPH, modalităţi de utilizare a sumelor, destinaţia sumelor, perioada de valabilitate, alte condiţii privind utilizarea sumelor, elementelor de identificare ale împuternicitului.
2) BP analizează oportunitatea utilizării de către client a sumei sub forma de OPH, acceptă şi execută documente transferând sumele în favoarea BDpz.
   BP: 2511/P = 3411/LC/BDpz → AC1+OPH2+alte documente privind instrucţiunile → BDpz
3) BDpz: 3412/LC/BP = 2530/OPH/Imp. păstrând aceeaşi sumă în aşteptare; aduce la cunoştinţă Imp. faptul că s-a constituit depozitul şi instrucţiuni de utilizare
4) – a. eliberări de numerar solicitate de împuternicit, sub forma avansului de decontare
   OPI ⟶ caserie 2530/OPN = 1010 casa
   – b. împuternicitul dispune plăţi pe bază de OPH2 fie pe plan local sau nelocal în favoarea unor prestatori de servicii
   OPH – necompensabile 2530/OPH = %
   - compensabile 2511/F
   3411/LC/BF
   CT.DISP/UT
   – c. împuternicitul solicită cecuri certificate pentru a putea achita diverşi furnizori. Lucrătorul de bancă printr-o NC preia numele şi le transpune în cont "Carnet cec certificate" pe numele împuternicitului.
   NC: 2530/OPH = 2533/CCC/Imp. → eliberarea cecului
   Cecul se înseriază într-un borderou (cecul e reţinut, borderoul e remis)
   2533/CC/Imp. = %
   2511/F
   3411/LC/BF → onorarea cecului
   CT.DISP/UT
5) închiderea - la epuizarea plăţilor, la expirarea perioadei de valabilitate BDpz închide conturile şi transferă eventualele sume rămase neutilizate în conturile de proveniență. Se procedează astfel:

NC: se închide contul "cecuri certificate", se retrag, se anulează toate filele neutilizate
   2533/CCC = 2530/OPH

- în final se stabileşte soldul stocului de bază (SC1)
   NC: 2530/OPH = 3411/LC/BP → AC1+documentele ce privesc gestiunea contului de depozit
6) BP: 3411/LC/BDpz=2511/P → EC+docum.ce privesc gest.ct.de depozit
7) confruntare între Imp. şi P privind modul în care a gestionat depozitul.

Scanned with OKEN Scanner

Avantaje:
- nu se manevrează NR
- operațiunile se fac prin conturi bancare fără costuri suplimentare excesive, sub monitorizarea băncii mandatate, ceea ce presupune respectarea instrucțiunilor de plată, a disciplinei financiare și de decontare
- presupune certitudine, siguranță între bancă și clientul său plătitor, că sumele sunt procesate corect și la timp.

2.3 Tehnica viramentelor inițiate de creditor

Deşi sunt mai puțin utilizate, aceste tipuri de procedee sunt menite să asigure compatibilitatea între natura tranzacțiilor realizată de clienți și criteriile de eficiență privind transferul de sume prin conturi bancare. În practică au existat variante care pentru moment nu se mai aplică. De pildă tehnica bazată pe aşa numita dispoziție de încasare simplă (varianta de incasso prin care creditorul, având un temei legal dispunea băncii încasarea creanțelor ce i se cuvin de la un debitor). Există 2 posibilități:

- dispoziția de încasare simplă (se supune avizării creditorului) – e folosită atunci când există un acord între parteneri, sumele se încadrează într-un plafon admis;
- dispoziția de încasare simplă (nesupusă avizării) – e folosită în situația în care bazându-se pe o prevedere expresă din lege sau având ca temei o hotărâre judecătorească, creditorul introduce dispoziția la banca creditoare și acesta o va onora automat, fără a mai fi supusă avizării.

In prezent, cele mai utilizate formule sunt:

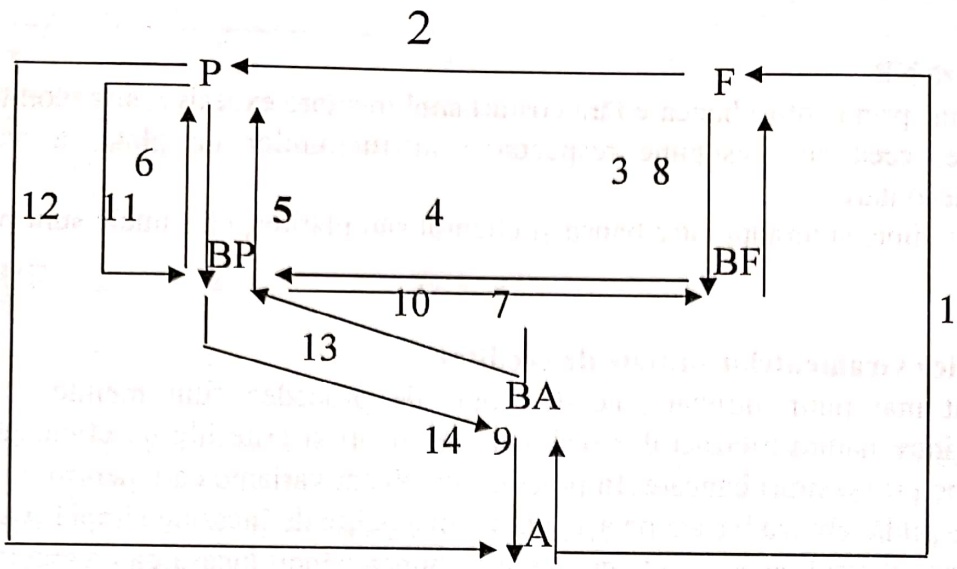
- *viramentele privind tranzitul* practicat în 2 variante: -tranzit organizat și tranzit achitat
- *colectarea sumelor reprezentând rate scadente* la mărfurile vândute pe creditor (CRS).

Tranzitul se referă la tranzacții, care presupune intervenția unui intermediar, spre exemplu en-gros-istul, care în baza unui comision asigură unui beneficiar final o sursă de aprovizionare.

Tranzitul organizat (TO) are următoarele caracteristici de bază:

- furnizorul livrează marfă direct beneficiarului final, respectând clauzele contractului de comision, factura fiecare livrată în parte, își pretinde sumele ce i se cuvin din partea beneficiarului final
- furnizorul transmite copii de pe facturile emise engros-istului, care periodic în baza lor pretinde comision ce i se cuvine din partea partenerului;
- beneficiarul final își poate exercita dreptul la refuz de plată numai în cadrul termenului de acceptare prestabilit;
- eventualele litigii se rezolvă direct între parteneri fără implicații bancare, fie pe cale amiabilă, fie arbitraj sau instanțe judecătorești.

Scanned with OKEN Scanner



1) se încheie contractul de comision
2) furnizorul livrează marfa direct beneficiarului final, respectând condițiile contractuale
3) facturează fiecare livrare în parte, emite documente de plată asupra contului beneficiar final, le depune la banca sa, dispunând operația de incasso bancar
4) incasso bancar între BF şi BP
5) avizarea la plată şi stabilirea termenului de acceptare
6) acceptarea plății plătitorului realizând o confruntare între documentele privind recepția şi cele privind plata, se pronunță asupra sumelor de plată; la nevoie poate formula refuz la plată (de regulă parțial), motivându-l printr-o scrisoare. Acesta se întocmeşte într-un număr suficient de exemplare pentru a satisface toate destinațiile; întocmesc OPH cu sume acceptate, îl depune la banca sa, însoțit şi de scrisoarea de refuz (eventual).
7) BP acceptă şi execută OP, inițiază transferul – creditează în favoarea BF
   2511/P=3411/LC/BF → AC1+OPH2+SR → BF
8) BF confirmă operațiunea între sedii, finalizează transferul înregistrând suma în contul analitic al furnizorului
   3412/LC/BP = 2511/F → EC+OPH2+SR
   -I se face cunoscut că şi-a încasat sumele ce i se cuvin pentru fiecare livrare în parte
9) Engros-istul, periodic îşi pretinde comision, introducând documentele de plată asupra conturilor beneficiarului final, dispunând băncii sale operațiunea de incasso.
10) Incasso bancar între BA şi BP
11) Avizare la plată şi stabilirea termenului de acceptare
12) Acceptarea plății, plătitorul realizează confruntări între evidențele proprii şi sumele pretinse de A; se pronunță asupra termenului de plată, la nevoie formulează refuzul la termen; întocmeşte OPH pe care îl depune băncii sale, inițiind viramentul.
13) BP acceptă şi execută OP, inițiind transferul credit
   2511/P = 3411/LC/BA → AC1+OPH2+SR → BA
14) BA finalizează transferul credit, confirmă operațiunea DRS, transferă sumele în favoarea clientului său
   3412/LC/BP = 2511/A → EC+OPH2+SR

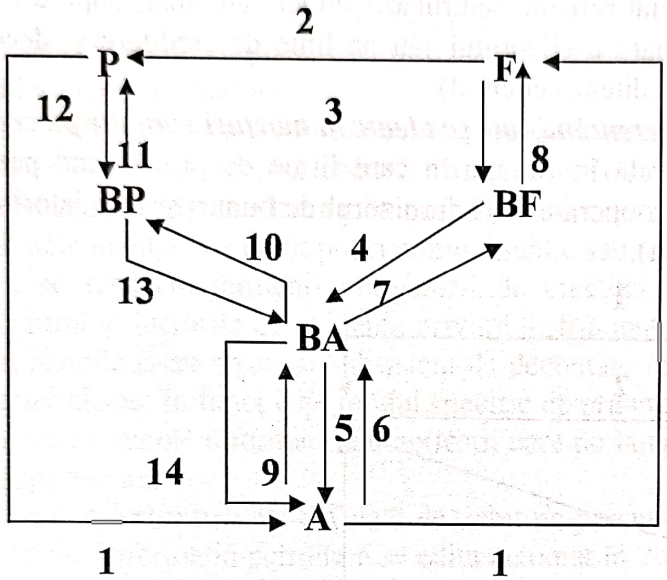
NOTA: Orice litigiu rezultat din refuzul la plată se rezolvă între cei 3 parteneri ai tranzacției, fie pe cale amiabilă, fie prin arbitraj sau instanțe judecătoreşti.

Tranzitul achitat (TA) are următoarele caracteristici de bază:

- furnizorul livrează marfa beneficiarului final, întocmind documente pentru fiecare livrare în parte şi îşi pretinde drepturile băneşti din partea engros-istului;

Scanned with OKEN Scanner

- engros-istul onorează automat fiecare document de plată emis de furnizor, după care în 24 de ore refacturează şi pretinde din partea beneficiarului final drepturile ce i se cuvin (preţul mărfii livrate + comision)
- plătitorul îşi exercită dreptul la refuz numai în cadrul termenului de acceptare prestabilit, eventual prelungit
- dacă engros-istul consideră întemeiat refuzul în termen formulat de plătitor, este îndreptăţit să completeze formularul de plată ulterior. Scopul este acela de a recupera sumele necuvenite furnizorului şi plătite anterior.



1) se încheie contractul de comision între participanţii tranzacţiei, precizându-se felul mărfurilor, conturile, perioada de livrare, calitatea, preţul, comision de intermediere;
2) furnizorul livrează bunurile, respectând condiţiile contractului de comision;
3) furnizorul facturează fiecare livrare în parte, introduce la banca sa documentele de plată, pretinzând ce i se cuvin din contul engros-istului;
4) incasso bancar între BF şi BA;
5) acceptare la plată (A face plata a 2-a zi)
6) acceptarea plăţii în mod automat a 2-a zi de la avizare;
7) BA acceptă şi execută OPH, iniţiind transferul credit, realizează DRS cu BF
   BA: 2511/A = 3411/LC/BF → AC1+OPH2
8) BF confirmă finalizarea transferului credit
   BF: 3412/LC/BA = 2511/F → EC+OPH2
9) În cel mult 24 de ore de la plată sumelor în favoarea furnizorului, engros-istul refacturează, introducând la BA documentele prin care pretinde la plată sumele ce i se cuvin din partea plătitorului (preţul bunului livrat + comision)
10) Incasso bancar între BA şi BP
11) Avizare la plată şi stabilirea termenului de acceptare
12) Acceptarea plăţii; plătitorul confruntă documentele privind recepţia cu cele privind plata, se pronunţă asupra sumei de plată şi la nevoie refuzul de plată în cadrul termenului de acceptare, întocmind OPH pentru suma acceptată, îl depune băncii sale, iniţiind virament;
13) BP acceptă şi execută OPH recepţionat,transferă sumele în favoarea băncii destinatare (BA)
   BP: 2511/P = 3411/LC/BA ⟶ AC1+OPH2+SR
14) BA confirmă operaţiunea între sedii, finalizează transferul credit
   BA: 3412/LC/BP = 2511/A ⟶ EC+OPH2+SR

Scanned with OKEN Scanner

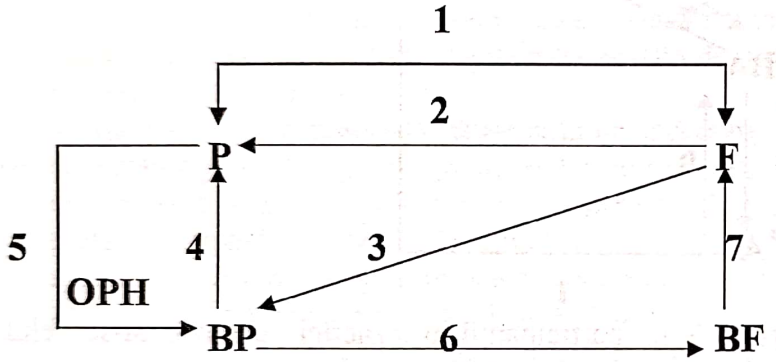
NOTA: Dacă în eventualitatea formularului unui refuz de plată a beneficiarului final, A consideră întemeiate motivele invocate este obligatoriu la rândul său să formuleze un refuz de plată ulterior, cu scopul de a-şi recupera de la furnizor sumele necuvenite, achitate anterior, întocmeşte o cerere pe care o depune băncii sale şi care o va transmite după principiile incasso-ului BF.

Există 2 posibilităţi de rezolvare:

- BF solicită o confirmare din partea furnizorului şi returnează sumele numai cu acordul clientului său;
- BF consideră întemeiat refuzul, returnează sumele automat, după care poate dispune măsurile de sancţionare a clientului său pe linie de creditare şi decontare (folosită atunci când BF îşi creditează clientul).

Colectarea sumelor reprezentând rate scadente la mărfuri vândute pe credit (CRS).

Procedura se recomandă în situaţia în care firme de profil vând persoanelor fizice bunuri pe rate. Presupune o cooperare între furnizorul de bunuri şi angajatori (firmele la care persoanele fizice sunt salariaţi).



1) se încheie contractul individual de vânzare a bunurilor pe rate cu fiecare persoană fizică în parte, contract conţinând obligatoriu şi un grafic de rambursare a creditului în care se precizează scadenţa şi suma de plată (rata+dobânda);
2) furnizorul remite angajatorului (firmei) un exemplar din contract; comportamentul financiar ţine evidenţa tuturor contractelor pe fiecare persoană în parte într-un registru dedicat urmând să reţină sumele scadente la plată pe statele de plată ale firmei;
3) cu 5 zile lucrătoare înainte de plata chenzinei a 2-a furnizorul remite BP un plic personalizat, în care se află un aviz de prelevare a plăţii tuturor sumelor aferente contractelor încheiate cu salariaţii în cauză;
4) banca avizează la plată clientul;
5) acceptarea plăţii; compartimentul financiar al firmei realizează un punctaj între evidenţele proprii şi datele înscrise în borderou; se urmăreşte poziţie cu poziţie, cu deosebire verificându-se dacă contractele sunt valabile, persoanele sunt angajaţi ai firmei şi dacă au realizat în cursul lunii venituri acoperitoare; punctajul se încheie printr-o recapitulaţie, stabilind suma totală acceptată la plată. Se verifică borderoul. În ziua plăţii chenzinei a 2-a depune OPH la banca sa, însoţită de borderoul eventual colectat.
6) BP acceptă, execută OP, transferă sumele băncii destinatare
   BP: 2511/P = 3411/LC/BF → AC1+OPH2+B2 B-borderou
7) BF finalizează transferul creditului, înregistrând sumele în contul furnizorului
   BF: 3412/LC/BP = 2511/F → EC+OPH2+B2

Scanned with OKEN Scanner

2. 4. Tehnica viramentelor pe baza mijloacelor asiguratorii de plată

Specific acestui tip de viramente este faptul că se solicită de către furnizori prezentarea dovezii existenței mijloacelor bănești necesare onorării plății. Acestea pot fi:

- un depozit constituit cu anticipație pe o perioadă determinată de timp căruia i se asigură o destinație specială *acreditiv;*
- un instrument prin care se ordonă plata, vezi *CEC-ul, biletul lșa ordin, cambia;*
- *scrisoare de garanție bancară*, prin care banca se obligă să onoreze documentele de plată din credite dacă la scadență, clientul său plătitor nu are altă posibilitate de plată.

Specific acestui tip de virament este utilizarea așa numitelor instrumente de debit (Cec de decontare, Bilet la ordin, Cambie).

Definiție: Conform practicii *instrumentul de plată de debit* este considerat document de plată care circulă de la unitatea bancară a beneficiarului sumei către unitatea bancară a plătitorului și are ca efect debitarea contului analitic a plătitorului și creditarea contului beneficiarului.

Instrumentele de plată de debit pot fi compensabile sau necompensabile.

Pentru a se respecta termenii obligatorii de efectuat a decontărilor, a simplifica procedeele de control și lucrările de evidență privind instrumentele de plată de debit aflate în circuitul bancar, băncile și-au creat un subsistem de decontare care prezintă, de regulă, unele caracteristici personalizate în funcție de modul specific de organizare a băncii. Cel mai adesea acest subsistem are ca suport informațional aplicații care pe lângă procesarea propriu-zisă au și elemente de supervizare.

Regula este ca instrumentele de plată de debit pe parcursul poștal să fie însoțite de o scrisoare de remitere. Informația permite a se edita automat în 2 exemplare. Există 2 tipuri de scrisori de remitere:

-pentru instrumente remise unității bancare destinatare;

-pentru instrumente refuzate la plată de unitățile de destinație, inclusiv în ședințele de compensare.

Destinația:

- un exemplar+2 exemplare ale borderoului de încasare și instrumente de debit în original se transmit prin circuit poștal unității bancare destinatare;

- un exemplar + un exemplar ale borderoului de încasare se anexează la documentele zilei, la unitatea bancară ce inițiază viramentul.

Borderoul de încasare este documentul în baza cărora instrumentele de plată de debit sunt primite spre încasare de către unitățile bancare; el se întocmește de clientul beneficiar al sumei în 4 exemplare, având următorul conținut informațional obligatoriu:

- denumirea beneficiarului sumei;
- contul său;
- unitatea bancară care îl gestionează;
- număr și seria instrumentului de plată de debit;
- suma de plată;
- denumirea plătitorului, contul său și banca care îl gestionează.

Mai conține spații:

- pentru semnătura autorizată și sigiliul emitentului (beneficiarului);
- pentru data primirii borderoului de încasare la unitatea bancară ce inițiază viramentul (se completează de lucrătorul bancar în momentul recepției instrumentului de plată de debit, semnătura și stampila de confirmare);

-pentru data remiterii instrumentelor de plată de debit de unitatea bancară prezentatoare către unitatea bancară primitoare în cadrul ședinței de verificare a validității instrumentelor de plată de debit.

Scanned with OKEN Scanner

Destinațiile borderourilor de încasare:

-1 exemplar se păstrează de emitentul sumei

-1 exemplar este păstrat de unitatea bancară ce inițiază viramentul;

-2 exemplare se transmit anexe la scrisoarea de remitere unității bancare destinatare, din care una se va anexa la EC al plătitorului, iar un alt exemplar, confirmat, se returnează unității bancare inițiatoare urmând a se anexa la EC al clientului beneficiarului sumei, ca act de creditare.

Acest lucru este în sistemul interbancar, cele 2 exemplare se transmit unității bancare destinatare, din care un exemplar se va restitui unității bancare inițiatoare după compensare pentru a fi anexat ca act de credit la EC al clientului beneficiar al sumelor, iar un alt exemplar este remis societății bancare receptoare în cadrul ședinței de verificare.

Instrumentul de plată de debit pot face obiectul refuzului de plată. Existența refuzului parțial atunci când suma înscrisă pentru instrumente nu poate fi onorată la scadență în totalitatea sa sau refuz de plată integral. Oricum în cazul plății refuzului, obligatoriu de procedează la declararea incidentelor de plăți la CIP. Motivele de refuz la plată se invocă într-un formular tipizat de justificare a refuzului, care se întocmeşte în 2 exemplare:

-1 exemplar se remite unității bancare care a inițiat documentul însoțit de instrumentul de debit refuzat parțial în original pe verso-ul căruia se înscrie suma acceptată la plată în cifre şi litere confirmate prin semnătura lucrătorului bancar;

- exemplarul 2 se păstrează de unitatea bancară destinatară care a invocat refuzul.

Administratorul de cont, care confirmă operațiunea, va înscrie suma acceptată la plată pe cele 2 exemplare ale borderoului de încasare în cifre şi litere sub semnătura şi aplicarea ştampilei sale.

La plata parțială se editează note contabile cu explicațiile corespunzătoare, ea arhivându-se la dosarul zilei + o copie a instrumentelor de plată de debit (IPD).

În cazul unui refuz total se completează formularului de refuz, iar pe IPD şi pe borderou se va face mențiunea refuzat care se va confrunta prin semnătura şi aplicarea ştampilei.

Mecanismul viramentelor pe bază de cec de decontare

Cecul este dispoziția dată de un client plătitor băncii sale pentru a pune la dispoziția unui beneficiar cu suma înscrisă în document în momentul precizării sale.

Cecul reprezintă dovada pe care plătitorul o face în fața partenerului său că sumele sale necesare onorării plății sunt asigurate.

Ca instrument de plată este utilizat de titularii de conturi bancare care dețin disponibilități băneşti acoperitoare în aceste conturi. Instrumentul este pus în circulație de către trăgător, care în baza unui depozit constituit în prealabil la o societate bancară dă un ordin necondiționat acesteia, care aflată în poziție de tras, va trebui să plătească la prezentare suma precizată în document unei terțe persoane sau însuşi trăgătorului emitent. Trăgătorul poate emite un CEC numai în condițiile existenței prealabile la bancă a fondurilor băneşti disponibile şi care să-i facă posibilă trasului efectuarea transferului de sume. Suportul financiar poate proveni dintr-un depozit bancar, din încasarea unor sume în momentul emiterii sau din credite, fie el în derulare, fie un nou credit ce urmează a se angaja. Emit un cec de client, fără ca acesta să dispună de fondurile necesare în conturile bancare, atrage sancțiuni civile şi penale. Acest fapt nu duce la nulitatea cec-ului, el putând fi onorat la scadență, dacă intervalul de timp dintre emitere şi prezentarea la încasare trăgătorul procură trasului fondurile necesare pentru acoperirea acestui CEC.

În context în care în economie există incertitudine, există lipsa de încredere între parteneri, este de preferat a se recurge la utilizarea CEC-ului certificat, în acest fel banca trasă exercitându-şi rolul de arbitru şi insistând pentru corectitudine, disciplină în decontări.

Scanned with OKEN Scanner

Avantajele cecurilor certificate: furnizorul are certitudinea că-şi va încasa sumele ce i se cuvin în situaţia în care îşi va onora integral obligaţiile contractuale.

Dezavantajele cecurilor certificate: tehnica lui presupune în mod obligatoriu o imobilizare de disponibilităţi băneşti sub forma unui depozit constituit cu anticipaţie pe o perioadă de timp nedeterminată şi căruia să I se asigure destinaţie specială; această diminuare în privinţa gestionării trezoreriei influenţează negativ vitezei de rotaţie a banilor, obligă la o sporire a aspectelor de natură administrativă ce ţin de gestionarea acestor depozite şi de realizarea lucrărilor de contabilitate.

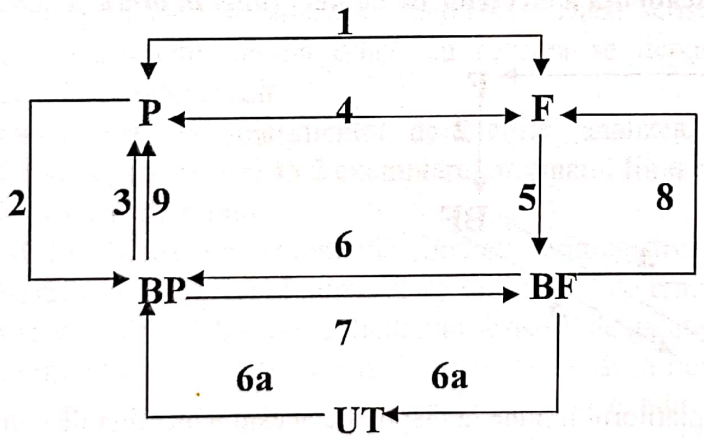
Sarcina băncii în cazul solicitării clientului de a utiliza cecul certificat e aceea de a constitui la cerere depozitul, de a-l administra cu rigurozitate, de a onora pe baza lui fiecare obligaţie în parte, de a diminua orice aspecte negative ce ar putea recurge din folosirea necorespunzătoare de clienţi a acestor instrumente de decontare.

Specificul cecului certificativ: clientul plătitor trăgător nu mai poate retrage din contul său suma destinată plăţii cecului înainte de expirarea termenului de prezentare al acestuia.

Banca prin certificarea cecului nu se obligă direct dar are obligaţia ca în cazul de neplată să despăgubească pe beneficiar dacă acesta a suferit o daună din acest motiv.

Obligaţiile băncii emitente (destinatare) constau în aceea că la primirea cecului în original însoţit de cele 2 exemplare ale borderoului de încasat trebuie să procedeze la identificarea instrumentelor de plată în cauză din baza sa de date şi să efectueze operaţiuni de autentificare pentru a dobândi certitudinea că cecul este valid şi poate fi onorat. Unitatea bancară a beneficiarului de sumă e obligată să susţină clientul în încasarea sumelor ce i se cuvin, să verifice corecta întocmire a borderoului de încasare, să solicite sprijinul unităţilor bancare corespondente, pentru a genera trasferul de sume.

2533/Acreditive deschise
2533/SG (scrisori de garanţie)
2533/CC (cecuri certificate)
2533/OPH
2533/DGG (depozite garanţii gestionari)
2533/ADC (alte depozite colaterale)



1) se încheie contractul între cei 2 parteneri care convin să onoreze cecul de decontare certificare;
2) plătitorul solicită în scrisoarea băncii sale eliberarea unui carnet cu file cec certificate, depune OPH prin care separă sumele aferente într-un cont de depozit;
3) BP verifică oportunitatea eliberării carnetul cec cu file certificate de către clientul său, verifică existenţa sumelor aferente, constituie depozitul colateral, înregistrând după caz:
   - 2511/P = 2533/CC/P (dacă sursa e disponibilul plătitorului)
   - 2011/P = 2533/CC/P (dacă sursa este creditul)

Scanned with OKEN Scanner

Carnetul cu file cec certificate confirmate prin semnături şi ştampile se pune la dispoziţia plătitorului.

4) Furnizorul realizează prestaţia şi primeşte din partea partenerului său fila cec a cărui valoare este egală cu cea a prestaţiei efective.
5) Furnizorul prezintă cecul spre încasare, întocmeşte borderou de încasare în 4 exemplare, îl depune băncii sale, dispunând încasarea la scadenţă a cecului; un exemplar al borderoului confirmat de bancă pentru primire se restituie furnizorului, un alt exemplar se arhivează la dosarul zilei, iar 2 exemplare + fila cec în original sunt anexate scrisori de remitere, prin care documentele se transmit băncii destinatare. Dacă cecul este compensabil, banca îl va prezenta în şedinţa de compensare delegatului unităţii receptoare, urmând a fi confirmat.
6) Remiterea documentelor BP (trasului) → viramentele intrabancare;
   6a) viramentele interbancare;
7) BP identifică cecul, realizează operaţiunea de autentificare, îl onorează la plată, se completează borderoul de încasare în rubrica corespunzătoare, ca fiind achitat sau în care există motive de refuz se întocmeşte formular de refuz la plată

BP: 2533/CC = 3411/LC/BF ⟶ AC1+BÎ2+(SRp) → BF

7a BP: 2533/CC = CT.DISP/UT ⟶ DPC+BÎ2+(SRp) → BF

8) 3412/LC/BP = 2511/F → EC+BÎ2

CT.DISP/UT = 2511/F → EC+BÎ2

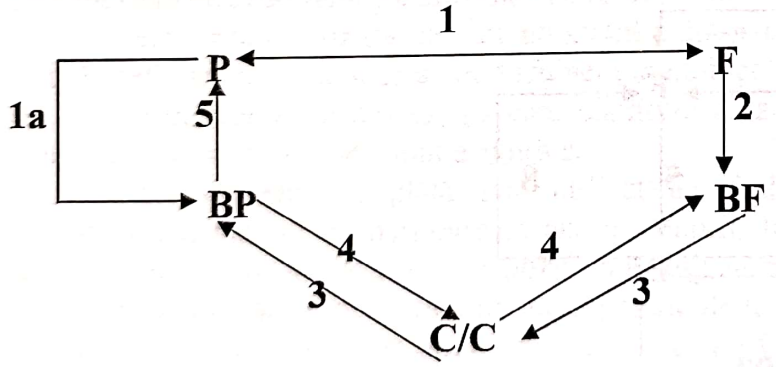
În situaţia în care se solicită la file cec certificate şi existenţa disponibilului neutilizat, banca va onora solicitarea clientului său retrăgând filele neutilizate, anulate; depozitul pentru sumele rămase neutilizate de desfiinţează.

NC: 2533/CC = 2511/P

2533/CC = 2011/P

9) clientului plătitor i se emite un EC şi borderou de încasare pentru suma plătită.

Viramentele privind încasarea la scadenţă a efectelor de comerţ (*bilet la ordin şi cambie*)



1) furnizorul livrează bunurile, iar plătitorul îi pune la dispoziţie acestuia un efect de comerţ
2) furnizorul cu 5 zile lucrătoare înainte de scadenţă, întocmeşte borderoul de încasare, pe care îl depune la banca sa cu instrumente de plata în original;
3) BF prezintă în şedinţa de compensare borderoul de încasare şi instrumentul de plată în original, face schimb de reglemente cu reprezentantul BP-ului;
4) BP identifică efectul de comerţ, verifică valabilitatea acestuia, existenţa sumelor de plată, îl onorează la plată;
5) La scadenţă ambele bănci operează în conturile analitice ale clienţilor lor, le eliberează EC la care anexează instrumentul în original şi câte un exemplar din borderoul de încasare confirmat.

BP: 2511/P = CT.DISP/CC

BF: CT.DISP/CC = 2511/F

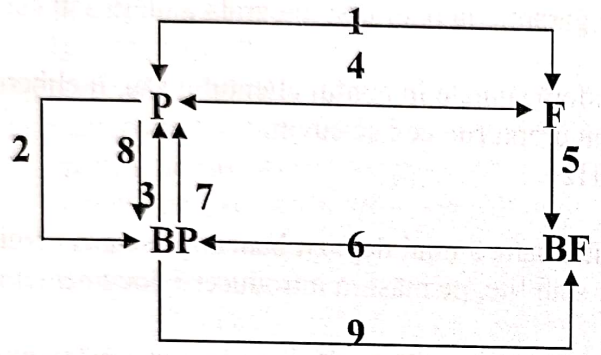
Scanned with OKEN Scanner

Viramentele pe bază de scrisori de garanție bancară

Scrisoarea de garanție bancară este documentul prin care banca, la solicitarea clientului său plătitor confirmă că va onora la scadență documentele de plată introduse de furnizor din creditul bancar, dacă acesta nu va avea altă posibilitate de plată.

Ea este interpretată ca fiind un potențial credit ce se acordă de banca clientului său plătitor, drept pentru care este supusă aceluiași regim de procesare ca un credit.

Ea trebuie creditată cu valori admise de regulamente, are grad de risc asumat, i se stabilește o perioadă de valabilitate. Se eliberează numai la cererea scrisă a clientului, i se stabilește o destinație precisă, pentru eliberarea ei se pretinde un comision. Se poate folosi pentru livrări de bunuri, prestări de servicii, executări de lucrări, pentru participarea la licitații, pentru garanții de bună execuție.



1) se încheie contractul între cei 2 parteneri, se condiționează livrarea de prezența unei scrisori de garanție;
2) plătitorul solicită băncii sale eliberarea scrisorii de garanție; în cererea formularului în scris se prezintă datele obligațiilor privind contractul, valoarea totală a tranzacției, obiectul tranzacției, modul de livrare, condițiile privind onorarea plății, termen de valabilitate. Dacă scrisoarea de garanție are ca suport un depozit colateral, odată cu acesta se depune OPH prin care se constituie depozitul. Dacă scrisoarea de garanție are ca suport un eventual credit, atunci odată cu cererea se depune documentația pentru analiza și acordarea unui credit;
3) banca, prin compartimentul de credite, analizează oportunitatea eliberării scrisorii. Întocmește scrisoare în 2 exemplare, originalul fiind eliberat plătitorului, iar copia păstrată la dosarul clientului.

   NOTA: Scrisoarea de garanție eliberată se înregistrează într-un registru special, unde sunt înscrise datele privind numărul de ordine și data emiterii, valoarea scrisorii de garanție și termenul de valabilitate, solicitantul scrisorii de garanție și beneficiarul acesteia.

   Conținutul scrisorii trebuie astfel formulat încât să fie compatibili cu parametrii tranzacției la care se referă, să permită derularea ei în condiții normale. Termenul de valabilitate trebuie să se înregistreze obligatoriu în termenul de valabilitate al contractului încheiat între parteneri.

   2511/P = 2533/SG

   2533/SG = 3411/LC/BF ⟶ AC1+OPH2
4) Plătitorul remite furnizorului scrisoarea în original, iar furnizorul își execută obligațiile contractuale;
5) Pentru fiecare livrare în parte sau partizi valorici convenite, furnizorul întocmește documentul de plată, prin care-și pretinde drepturile, menționând în conținutul acesteia, "scrisoarea de garanție nr....", iar la ultima livrare scrisoarea de garanție în original se anexează obligatoriu documentelor de plată;

Scanned with OKEN Scanner

6) Incasso bancar între BF şi BP;
7) Avizarea la plată şi stabilirea termenului de acceptare;
Se solicită cu această ocazie în mod expres plătitorului să se pronunţe asupra modului în care s-au îndeplinit condiţiile înscrise în scrisoarea de garanţie
8) Acceptarea la plată; plătitorul realizează confruntarea între documentele privind recepţia şi documentele de plată, acceptă plata şi confirmă în scrisoarea băncii sale faptul că s-au îndeplinit condiţiile scrisorii de garanţie.
9) Onorarea plăţii
BP 2511/P = 3411/LC/BF ⟶ AC1+OPH2

Dacă nu există disponibil şi banca este obligată să onoreze din credit documentele de plată potrivit scrisorii de garanţie eliberate, atunci mai întâi se face următoarea notă: 2511/P = 3411/LC/BF cu suma, după care contul 2511/P este alimentat din credit: 2011/P = 2511/P

BP îşi retrage din circulaţie scrisoarea de garanţie la onorarea integrală a plăţii sau cel mai târziu la expirarea perioadei de valabilitate.

BF confirmă operaţiunea între sedii, transferă sumele în contul clientului său, îi eliberează documentele prin care confirmă că şi-a încasat drepturile ce i se cuvin.

3412/LC/BP = 2511/F ⟶ EC+OPH2

Tehnica viramentelor privind acreditivul

Acreditivul presupune constituirea cu anticipaţie a unui depozit bancar pe seama căruia să se efectueze plăţile cu respectarea condiţiilor stabilite, pe măsura introducerii documentelor de către furnizor.

Totodată este încredinţat mandatul unei bănci acreditate de a-şi da consimţământul la plată potrivit instrucţiunilor primite de la plătitor.

Acreditivul este recomandat a se utiliza între parteneri ce nu se cunosc reciproc sau există un proiect în privinţa situaţiei financiare a plătitorului. Se introduc în mecanismul tranzacţiei pentru a se obţine siguranţa că furnizorul îşi va îndeplini obligaţiile şi-şi va încasa drepturile cuvenite cu respectarea întocmai a regulamentelor contractuale.

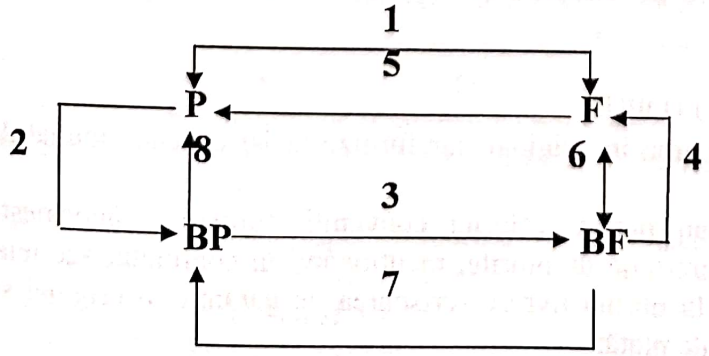
Banca acreditată monitorizează derularea tranzacţiilor şi îşi dă consimţământul la plată.

Acreditivul se practică în 2 variante:

- acreditiv transferat (depozitul se constituie, se administrează de o unitate bancară acreditată, alta decât cea OP)
- acreditiv netransferat (acreditivul este constituit la banca plătitorului şi gestionat de către aceasta).

Transferul viramentelor privind acreditivul presupune parcurgerea succesivă a 3 etape:

- deschiderea acreditivului
- utilizarea acreditivului
- închiderea acreditivului la epuizarea plăţilor sau la expirarea termenului de valabilitate



A. *Deschiderea acreditivului*

1) încheierea contractului cu mențiunea expresă privind onorarea obligațiilor băneşti de a se folosi acreditivul;
2) plătitorul formulează în scris cererea de deschidere a acreditivului în favoarea partenerului său, va preciza contractul, valoarea totală a tranzacției, modul în care se realizează livrarea şi urmăreşte a se efectua plățile, termenul de valabilitate, banca de depozit a beneficiarului acreditivului, alte restricții privind plata.
3) BP analizează oportunitatea deschiderii acreditivului, verifică existența surselor de finanțare, transferă sumele băncii furnizorului

   OPH: 2511/P = 3411/LC/BF → AC1+OPH2+instrumentul pentru efectuarea plații

   NC: 2011/P = 3411/LC/BF → AC1+OPH2
4) BF constituie depozitul, aduce la cunoştință clientului său furnizor faptul că s-a deschis acreditivul în favoarea sa şi condițiile de utilizare

   BF: 3412/LC/BP = 2533/AD/P AD-acreditive deschise

B Utilizarea acreditivului

5) furnizorul livrează marfă şi respectă condițiile contractului
6) pentru fiecare livrare în parte întocmeşte documente de plată prin care îşi pretinde sumele ce i se cuvin din contul de depozit. Banca sa verifică modul de îndeplinire a obligațiilor, după care îşi dă consimțământul la plată, onorează până la epuizarea disponibilului documentelor de plată.

   NC: 2533/AD/P = 2511/F → EC+documentele

C. *Închiderea acreditivului*

7) la epuizarea plăților şi în mod obligatoriu expiră termenul de valabilitate, banca mandatară procedează la închiderea depozitului, transferă sumele neutilizate în contul de provenienţă, stabileşte soldul contului 2533 rămas neutilizat, iar apoi îl închide printr-o nota contabilă

   NC: 2533/AD/P = 3411/LC/BP → AC1+HC2+documentele
8) BP confirmă operațiunea între sedii, transferă sumele în contul analitic al clientului său, îi pune la dispoziția lui documentele ce privesc utilizarea acreditivului

   3412/LC/BF = 2511/P → EC+documente

Scanned with OKEN Scanner

REZUMAT	Modulul referitor la tehnica viramentelor bancare pune în atenția studenților modul specific de organizare și derulare a transferurilor de sume prin conturi bancare, considerată fiind una dintre cele mai importante categorii de operațiuni bancare. Se pornește de la înțelegerea mecanismului decontărilor reciproce dintre sedii bancare și se finalizează cu cunoașterea tehnicii plăților și încasărilor prin conturile clienților. Se pun în evidență conținutul economic și importanța transferurilor bancare pentru derularea firească a actelor de comerț din economie, responsabilitățile ce revin băncilor pentru buna organizare și înfăptuire a viramentelor, eficient și în condiții de siguranță, se trec în revistă diverse procedee specifice de decontare menite să sprijine clienții în susținerea afacerilor lor.
TEME DE CONTROL, APLICAȚII	• Prezentați procedurile de înfăptuire a decontărilor reciproce dintre sedii în contextul aplicării sistemului mixt de control; • Identificați circuitele de bază prin care se realizează transferurile interbancare, simulați viramente de acest tip pe baza unor informații din practică. • Definiți transferul-credit, realizați aplicații pe bază de OPH compensabil și necompensabil. Procedați asemănător pentru transfer-debit. • Definiți incasso bancar, prezentați elementele tehnice specifice precum și mecanismul de înfăptuirea transferului de sume. • Prezentați mecanismul viramentului pe baza mijloacelor asiguratorii de plată, realizați aplicații pentru fiecare procedeu în parte
BIBLIOGRAFIE	5. **Cesar Basno, Nicolae Dardac**, Operațiuni bancare-instrumente bancare și tehnici de plată. EDP București, 1996. 6. **Ionescu C Lucian,** Băncile și operațiunile bancare. Edit. Economică București, 1996. 7. **Ioan Trenca**, Metode și tehnici bancare. Casa Cărții de Știință Cluj-Napoca,2001. pg.3-19; 59-77. 8. **Zaharciuc Elena**, Contabilitatea societăților bancare. Editura Teora București, 2000. 9. *** Normele tehnice ale BNR privind ordinul de plată, cecul, biletul la ordin ,precum și de realizare a decontărilor interbancare.

Scanned with OKEN Scanner

MODULUL 3.

ORGANIZAREA,TEHNICA, EVIDENȚA ŞI CONTROLUL OPERAȚIILOR DE TEZAUR ŞI CASIERIE

CONCEPTE DE BAZĂ:	Compartimentul de tezaur şi casierie, case operative, plafonul casei de circulație, predare-primire de valori, primire-eliberare de numerar, verificarea şi sortarea numerarului, închidere zilnică a operațiunilor de casierie, eliberări de numerar efectuate prin sistem electronic.
OBIECTIVE:	Cunoaşterea de către studenți a modului în care se organizează şi funcționează compartimentele de tezaur în băncile comerciale, a tehnicilor ce țin de primirea, păstrarea, verificarea şi eliberarea de valori prin casele operative ale băncii, inclusiv prin ATM.
RECOMANDĂRI PRIVIND STUDIUL	Deşi la prima vedere acest tip de operațiune poate fi considerată de studenți ca fiind mai puțin importantă, recomandăm abordarea ei cu mai multă atenție, datorită faptului că este "zona" în care se lucrează direct cu clientul, în care se manipulează însemnate valori şi în care accentul trebuie pus pe corectitudine, pe acuratețe şi precizie. Tema se poate uşor asimila apelând la suportul de curs şi eventual la regulamente de funcționare ale caseriei elaborate de diferite bănci comerciale.
REZULTATE AŞTEPTATE:	• Se vizează cunoaşterea naturii activității din caseriile băncii, a tehnicilor după care se înfăptuiesc diferite operațiuni specifice domeniului, relevarea importanței pe care o are pentru orice bancă primirea, păstrarea şi eliberarea de valori.

Scanned with OKEN Scanner

UNITATEA.1. ORGANIZAREA,TEHNICA, EVIDENȚA ȘI CONTROLUL OPERAȚIILOR DE TEZAUR ȘI CASIERIE

OBIECTIVE	• Însușire cunoștințelor necesare referitoare la organizarea și funcționarea compartimentului de tezaur-casierie în bănci • Cunoașterea reglementărilor precum și a tehnicilor după care se înfăptuiesc operațiile specifice acestui domeniu
NOȚIUNI CHEIE	Tezaur, case operative, plafonul casei de circulație, excedent de numerar, casete de valori, păstrarea, verificarea și sortarea numerarului, primirea și eliberarea de numerar și alte valori, închiderea zilnică a operațiunilor de casierie.

1. Organizarea operațiunilor cu numerar în banca comercială

Funcționarea compartimentelor de tezaur și casierie

Compartimentul de tezaur și casierie este organizat în încăperi special amenajate, separate de locul de muncă al celorlalte servicii. Ele vor avea în mod obligatoriu montate la toate ferestrele și ușile de lemn de la intrare, grilaje de fier și instalate echipamente de alarmă.

În cadrul caseriei se pot organiza:

- *case operative* care pot fi profilate pe încasări, plăți, operațiuni de încasări și plăți cu mijloace de plată în valută, schimb de bilete de bancă și monede metalice, inclusiv pentru bilete deteriorate, vânzarea imprimatelor cu regim special, a certificatelor de depozit, acțiuni și alte hârtii de valoare;
- *case mixte de încasări și plăți;*
- *case speciale* pentru primiri și eliberări de metale prețioase, primirea spre păstrare de valori de la persoane fizice și juridice;
- *grupe de verificare a numerarului;*
- *case de încasări în lei amplasate în afara sediului băncii;*
- *case de schimb valutar, amplasate în afara sediului băncii.*

Fiecare casier sau specialist în metale prețioase are locul de muncă într-o cabină separată, prevăzută cu ghișeu care se închide pe toată durata programului.

Cabinele sunt dotate cu case de fier sau dulapuri metalice, cu încuietori, pentru păstrarea valorilor în timpul programului de lucru, cu mese de verificat numerarul, pentru verificatorii de bani, cu locuri special amenajate pentru mașinile electrice de numărat monede metalice și bilete de bancă.

Pentru verificarea banilor de către clienți, se amenajează încăperi separate, cu spații special dotate cu mese compartimentate cu geamuri transparente pe cât posibil, cât mai aproape de ghișeul de plăți.

În cazul părăsirii locului de muncă este interzis personalului să lase banii și celelalte valori pe mese sau să lase deschise ori cu cheia în broască casele de fier sau dulapurile metalice, în care se păstrează valorile.

În incinta casieriei este interzis accesul oricărei persoane cu excepția personalului acesteia, directorului, deținătorilor de chei, organelor de control ale băncii anume delegate în scop sau a celor care au aprobarea directorului unității respective.

Este interzis personalului casieriei să păstreze asupra sa, la locul de muncă, serviete, sacoșe, poșete sau alte asemenea obiecte. In acest sens se vor organiza încăperi separate, vestiare special destinate pentru depunerea hainelor de stradă și alte obiecte personale, care

Scanned with OKEN Scanner

vor fi ținute încuiate pe parcursul zilei de lucru, cheia fiind păstrată de o persoană împuternicită de șeful serviciului casierie.

În fiecare dimineață, înainte de începerea programului de lucru, personalul caseriei este obligat sa predea spre păstrare, unei persoane desemnate de șeful serviciului, tot numerarul pe care îl are asupra sa. Acestea se vor nota într-un registru special condus în acest scop.

Pentru asigurarea securității valorilor ce se manipulează și păstrează pe durata programului de lucru sunt instalate mijloace tehnice de pază și alarmare care pot fi declanșate cu ușurință de către casierii de ghișeu, controlorii verificatori de bani, persoane care supraveghează numărarea banilor de către clienți și șeful serviciului casierie după caz. In caz de alarmare, organele de pază vor acționa conform consemnului din planul de pază și alarmare avizat de organele de poliție.

Șeful serviciului casierie este obligat să verifice de fiecare dată înainte de începerea programului, modul cum funcționează sistemele de alarmare de la casierie.

a) Organizarea și funcționarea caselor de circulație

În casa de circulație a unei bănci comerciale se înregistrează toate sumele reprezentând primiri și eliberări de numerar. Încasările și alte operațiuni, care se efectuează în programul prelungit, se înregistrează în casa de circulație, cu data zilei de lucru următoare.

Plafonul casei de circulație se stabilește la o sumă reprezentând media zilnică a plăților efectuate prin casierie, într-o lună apreciată ca fiind reprezentativă, ținându-se seama de condițiile specifice de securitate și depozitare a numerarului. Plafonul casei de circulație se aprobă de către sucursalele Băncii Naționale a României, la propunerea sucursalei băncii comerciale. Modificarea acestuia se face doar cu aprobarea celor două sucursale bancare.

Excedentul de numerar reprezintă diferența dintre soldul casei de circulație și plafonul acesteia. Excedentul de numerar pe care îl înregistrează filialele și agențiile băncilor comerciale se vor depune la sucursala Băncii Naționale a României de care aparține sau poate fi redistribuit la alte unități bancare din cadrul județului.

b) Organizarea și funcționarea caselor operative

Casele operative pot fi organizate într-un mod diversificat și să funcționeze în calitate de:

- case de încasări;
- case de plăți;
- case de încasări și plăți;
- case de schimb și de vânzare a imprimatelor cu regim special, a certificatelor de depozit, a acțiunilor și a altor hârtii de valoare;
- case pentru operațiuni valutare;
- case pentru primirea diverselor valori depuse spre păstrare de deponenți;
- case cu program special.

A. Casele de încasări ale unităților băncii primesc depunerile de numerar de la clienții săi pentru diverse operațiuni, în timpul programului de ghișeu sau a programului prelungit.

Primirea numerarului se face numai după înregistrarea sumei în jurnalul de casă, operațiunea de înregistrare în contul clienților respectivi efectuându-se în aceeași zi, după verificarea numerarului de către caserie. În cazul depunerii numerarului după terminarea programului operativ de lucru, prin genți sigilate sau cu foaie de vărsământ, înregistrarea în contul clienților se va face cu data următoarei zile lucrătoare.

Casele de încasări care-și încep activitatea după terminarea programului de lucru al băncii sunt considerate case de încasări serale. Orele în care vor funcționa casele de încasări serale, precum și timpul de lucru al acestora sunt stabilite de către directorul unității bancare.

Numerarul depus la casele de încasări serale în genți sigilate, se înregistrează în conturile clienților cu data zilei lucrătoare următoare.

Scanned with OKEN Scanner

La sfârşitul zilei operative, casierul de încasări totalizează sumele încasate pe grupe contabile, servindu-se în acest scop de actele de casă, după care trece totalurile în situaţia încasărilor şi le confruntă cu totalurile înscrise în jurnalele de casă de către referentul contabil. Casierul semnează în jurnalul de casă atât pentru exactitate cât şi pentru primirea actelor de casă din ziua respectivă, iar referentul contabil semnează situaţia încasărilor.

La unităţile băncii unde casierul de încasări îndeplineşte şi funcţia de controlor verificator de bani, acesta preda şefului caserie situaţia de încasări, împreună cu documentele de casă clasate şi registrele de evidenţă a numerarului manipulat, precum şi numerarul încasat, verificat şi împachetat. În unităţile încadrate cu controlori verificatori de bani, la închiderea casei, casierii de încasări vor preda acestora numerarul rămas în sold, iar şefului serviciului caserie, odată cu situaţia de încasări, vor preda documentele de încasări şi registrul de evidenţă a numerarului. În unităţile băncii încadrate cu doi sau mai mulţi casieri încasatori, se întocmeşte o singura situaţie de încasări, în care fiecare casier îşi trece pe grupe contabile sumele încasate şi efectuează punctajul cu contabilitatea.

B. Casele de plăţi. Prin casele de plăţi se efectuează eliberări de numerar către clienţii băncii pe durata programului de ghişeu. Toate sumele de bani plătite, trebuie să fie înregistrate în aceeaşi zi în evidentele caseriei şi ale contabilităţii.

Casierul plătitor primeşte un avans în numerar din casa de circulaţie la începutul fiecărei zile operative sau pe parcurs, de la şeful serviciului caserie, pe bază de semnatură în registrul acestuia. Suma avansului ce se eliberează casierului plătitor va fi apreciată de şeful serviciului caserie ţinând seama de plăţile programate pentru ziua respectivă, astfel ca la închiderea casei să nu rămână casierului, pe cât posibil, numerar neutilizat.

Casierul plătitor poate primi avansuri de numerar şi în timpul programului de ghişeu, de la controlorul verificator de bani.

Dacă din avansul luat de casierul plătitor în timpul zilei, rămân pachete neutilizate, acestea trebuiesc verificate bilet cu bilet şi împachetate din nou.

La sfârşitul zilei operative casierul plătitor verifică dacă sumele plătite pe baza documentelor respective, împreună cu numerarul pe care îl are, corespund cu suma primită drept avans, după care întocmeşte situaţia plăţilor pe grupe. Aceasta se semnează de casierul plătitor şi se confruntă cu totalul jurnalelor de casă.

În unităţile băncii încadrate cu doi sau mai mulţi casieri plătitori, se întocmeşte o singură situaţie de plăţi, în care fiecare casier îşi trece pe grupe, sumele plătite şi efectuează punctajul cu contabilitatea.

Numerarul neutilizat precum şi documentele de plăţi clasate pe conturi se predau astfel:

- numerarul se predă controlorului verificator de bani;
- documentele de plăţi şi registrul casierului de plăţi se predau şefului serviciului caserie.

C. Casele de încasări şi plăţi. %n unităţile băncilor comerciale care au un volum mic de operaţii se pot organiza case de încasări – plăţi, care lucrează conform dispoziţiilor cu privire la funcţionarea caselor de încasări şi caselor de plăţi. Numerarul încasat prin casa de încasări – plăţi în decursul zilei operative poate fi folosit în plăţi numai după ce a fost numărat, triat, împachetat şi sigilat. La sfârşitul zilei operative, casierul întocmeşte situaţia încasărilor şi plăţilor pe grupe operative de încasări şi plăţi, care se confrunta apoi cu jurnalele de casă ale grupelor operative.

D. Casele de schimb şi de vânzare a imprimatelor cu regim special, a certificatelor de depozit, a acţiunilor şi a altor hârtii de valoare.

În vederea asigurării schimbului de bilete de bancă uzate, prezentate de clienţi, cu bilete bune, a preschimbării biletelor deteriorate prezentate de populaţie şi a schimbului de bilete de bancă cu monede metalice, unităţile băncii au organizate case de schimb.

Scanned with OKEN Scanner

Casierul casei de schimb primeşte înaintea zilei operative, de la şeful serviciului caserie, suma necesară pentru efectuarea operaţiunilor de schimb, în diverse cupiuri.

La sfârşitul zilei operative casierul casei de schimb restituie controlorului verificator de bani, suma primită pentru schimb de la şeful serviciului caserie, contra semnătură în "Registrul de evidenţă a numerarului manipulat de personalul caseriei".

Tot prin casele de schimb se efectuează şi vânzarea imprimatelor cu regim special, a certificatelor de depozit, a acţiunilor şi hârtiilor de valoare.

E. Case pentru operaţiuni valutare. Casele pentru operaţiuni valutare pot fi organizate în case de circulaţie în valută şi în case de schimb valutar.

E_1. Casele de circulaţie în valută.

Unităţile băncilor comerciale pot organiza case de circulaţie în valută. Acolo unde nu se justifică înfiinţarea de ghişee separate, aceste operaţiuni se efectuează de către un casier desemnat de către directorul unităţii respective. Programul de lucru al acestora se stabileşte de directorul unităţii băncii, în funcţie de necesităţile locale.

Prin casele de circulaţie, în valută, se pot efectua:

- încasări şi plăţi în conturile valutare ale persoanelor fizice şi juridice;
- operaţiuni de schimb între valutele cotate de Banca Naţională a României pentru persoane fizice;
- plăţi în valută de taxe, contribuţii şi cotizaţii;
- încasări şi transferuri de cecuri de călătorie şi comerciale;
- ordin de plată şi mandate poştale externe;
- alte operaţiuni valutare şi cu valute efective.

Casieriile valutare vor fi dotate cu tehnică de calcul adecvată precum şi aparatura necesară pentru depistarea falsurilor.

Pentru efectuarea operaţiunilor de eliberări de valută, casierul valutar primeşte, de la şeful serviciului caserie, un avans în valute efective şi cecuri de eliberat. Pentru primirea acestui avans casierul semnează în "Registrul de valute efective şi cecuri de eliberat existente în tezaur", ţinut de şeful serviciului. Avansul de valute primit în acest scop se înregistrează de către casierul valutar în "Situaţia zilnică a mişcării mijloacelor de plată străine".

Casierul valutar este obligat să verifice la luarea în primire a valutelor, exactitatea datelor înscrise în documentele de casă, numărul şi bonitatea fiecărei bancnote, în parte.

După terminarea programului de ghişeu, pe baza documentelor de încasări şi plăţi în valută, casierul valutar va întocmi jurnalul de valute intrate şi jurnalul de valute ieşite. Apoi va menţiona în registrul "Situaţia zilnică a mişcărilor de plată străine", sub suma de avans în valută primită la începutul zilei de la şeful serviciului casierie:

- valutele încasate şi evidenţiate în jurnalul de valute intrate, pe feluri de operaţiuni;
- total valute intrate, inclusiv avansul;
- valute eliberate sau restituite, evidenţiate în jurnalul de valute ieşite, pe feluri de operaţiuni.

In acelaşi mod se va proceda şi cu cecurile primite şi eliberate de casierul valutar.

Se totalizează apoi separat intrările şi ieşirile, după care totalul ieşirilor se scade din totalul intrărilor, inclusiv avansul, iar suma rămasă reprezintă soldul valutelor efective care se predau şefului serviciului casierie, pe bază de semnătură.

E_2. Casele de schimb valutar

Unităţile băncilor comerciale sunt autorizate să efectueze cumpărarea şi vânzarea de valute contra lei de la rezidenţi şi nerezidenţi persoane fizice. Ele pot organiza puncte de schimb valutar în zone turistice, în vamă, în centre comerciale, gări, etc. potrivit aprobărilor primite de la Banca Naţională a României şi de la centrala băncii comerciale în cauză.

Scanned with OKEN Scanner

Activitatea de schimb valutar se va organiza separat, ca evidență și operații specifice, față de celelalte operațiuni valutare.

Casa de schimb valutar poate cumpăra în mod liber, fără limitări, contra lei oricare din valutele cotate la Banca Națională a României sub formă de numerar și a cecurilor de călătorie, de la persoane fizice rezidente și nerezidente.

Casa de schimb valutar poate vinde valută sub formă de numerar numai persoanelor fizice rezidente în România, care solicită schimbul valutar în scopul efectuării de călătorii în străinătate, în conformitate cu reglementările Băncii Naționale a României privind regimul valutar.

Casele de schimb vor onora cererile solicitanților în limita sumelor de care se dispune la nevoie, recurgându-se la redistribuiri între unitățile operative ale băncii.

Casa de schimb valutar poate vinde nerezidenților contra lei valută sub formă de numerar, în oricare din valutele cotate la Banca Națională a României dar numai până la concurența sumei evidențiate ca fiind schimbată din valută în lei pe baza unui buletin de schimb valutar emis de o casa de schimb valutar din România.

Cursurile de vânzare și cumpărare pentru toate valutele trebuiesc afișate la loc vizibil, la începutul programului de lucru. Cursurile afișate mai pot fi modificate în timpul zilei respective de lucru, după o procedură anume și cu aprobarea directorului unității bancare.

În cazul caselor de schimb valutar cu program non-stop acestea vor menționa în lista de cursuri perioada de 24 de ore de valabilitate a acestora.

Cursurile afișate sunt înscrise în lista de cursuri zilnice, care se oficializează prin semnarea ei de conducerea unității bancare și aplicarea ștampilei casei de schimb. Listele de cursuri se vor păstra ca documente justificative.

Este interzisă efectuarea de operațiuni unilaterale (numai cumpărarea sau vânzarea de valută) cu excepția cazurilor când acestea sunt determinate exclusiv de lipsa temporară de disponibilități în valută sau lei.

Casa de schimb valutar ține un registru zilnic al tranzacțiilor indicând cumpărările, vânzarile de valută și cecuri de călătorie, pe feluri de valută, precum și sumele în lei plătite și respectiv încasate, în cadrul acestor operațiuni.

Pentru cumpărarea valutelor efective casierul valutar primește de la șeful serviciului casierie pe bază de semnătură în registrul pentru evidență a numerarului, un avans în lei, în funcție de media zilnică a contravalorii valutelor efective și a cecurilor de călătorie ce se cumpără.

Avansul în lei se înregistrează la începutul zilei de către casierul valutar într-un registru propriu de evidență a numerarului manipulat.

Zilnic se va face de către referentul contabil de la serviciul valutar și șeful serviciului casierie confruntarea datelor din evidența contabilă cu "Registrul de valute efective și cecuri de eliberat" astfel încât să se asigure controlul operațiunilor de schimb valutar.

Casierii valutari predau valutele efective și celelalte mijloace de plată străine rămase în sold, șefului serviciului casierie, zilnic sau la alte perioade de timp stabilite de directorul băncii. Dacă predarea valutei nu se face zilnic, casierul valutar va păstra numerarul într-o geantă sigilată pe care o va introduce la finele zilei în tezaur sau casa de fier.

F. Casele speciale.

Prin casele speciale se pot efectua operațiuni cu metale prețioase de către unitățile băncilor comerciale care sunt obligate să asigure dotarea tehnică necesară desfășurării acestei activități.

Operațiunile cu metale prețioase se fac potrivit normelor de lucru privind analiza, cumpărarea, primirea, păstrarea, eliberarea și circulația metalelor prețioase și se referă la:

- încasarea în numerar a taxelor pentru verificarea obiectelor și bijuteriilor din metale prețioase;

Scanned with OKEN Scanner

- încasarea în numerar a taxelor pentru depozitarea metalelor prețioase provenind de la persoane fizice sau juridice;
- cumpărarea, păstrarea şi valorificarea metalelor prețioase conform dispozițiilor legale în vigoare.

La efectuarea operațiunilor de casierie cu metale prețioase participă obligatoriu alături de casierul desemnat, salariatul specialist în metale prețioase precum şi un referent contabil din serviciul contabilității din unitatea bancară.

G. Case pentru primirea diverselor valori ce se depun spre păstrare de deponenți. Valorile depuse la bancă se pot depozita fie în tezaurul cu casete, fie în grop sigilat.

G_1.Valorile depuse la bancă spre păstrare care se depozitează în tezaur cu casete. Pentru depozitarea în siguranță a diverselor valori care se aduc spre păstrare de către persoane juridice şi fizice în cadrul unităților băncii, se va organiza un tezaur destinat acestei activități separat de cel în care se păstrează numerarul şi celelalte valori.

Tezaurul va fi dotat cu dulapuri speciale, compartimentate cu casete de diverse mărimi.

Introducerea şi scoaterea valorilor în şi din casete se va face de către deponenți în prezența casierului şi referentului contabil de la tezaurul cu casete.

În casete se pot păstra:

- bijuterii din metale şi pietre prețioase;
- bilete de bancă şi valută cash;
- diverse colecții;
- obiecte fără valoare determinată;
- testamente, alte documente cu valoare juridică;
- titluri, actiuni, obligațiuni, certificate de proprietate şi de depozit, etc.

Evidența intrării deponenților în tezaurul cu casete se va ține într-un registru separat având înscrise: data, ora intrării şi ieşirii, numele deponentului, numărul legitimației de acces în tezaurul cu casete şi semnătura acestuia.

Pentru uşurarea identificării fiecărei casete destinate păstrării de valori, acestea vor fi numerotate în ordine crescătoare. Acelaşi număr înscris pe casetă se va menționa pe o etichetă din metal care se ataşează la cheia fiecărei casete.

Pentru închirierea casetei se percepe un comision lunar plătit cu anticipație conform evidențelor ținute de casierul şi referentul contabil de la tezaurul cu casete.

În cazul ridicării totale a valorilor depuse spre păstrare şi renunțării la casetă, deponentul va întocmi o cerere care va fi aprobată de director. Casierul tezaurului cu casete va reține de la deponent permisul de acces în bancă, cheia şi cererea de ridicare a tuturor valorilor pe care deponentul va semna ca I-au fost restituite toate valorile avute în depozit în conformitate cu contractul de primire în depozit. Cererea şi permisul de intrare în bancă se vor broşa într-un dosar care se va păstra într-un dulap în tezaurul cu casete.

G_2. Valori depuse la bancă în grop sigilat. În unitățile teritoriale ale băncilor comerciale care nu au tezaur separat pentru păstrarea în casete a valorilor depuse de persoane fizice şi juridice, aceste valori se pot păstra la bancă în gropuri sigilate depozitate apoi fie în tezaur fie într-o casă de fier care ține loc de tezaur.

Stabilirea sumei de plată pentru păstrarea valorilor din gropuri se va face de referentul contabil pe baza comisioanelor stabilite de centrala băncii comerciale şi de perioada de păstrare, luându-se ca bază de calcul valoarea declarată de deponent.

şeful serviciului casierie va solicita deponentului chitanța de achitare a sumei pentru păstrarea gropului, apoi va completa datele respective în "Registrul de evidență a valorilor depuse la bancă care se păstrează în gropuri sigilate".

H. Case cu program special. În vederea asigurării unei deserviri mai bune a clienților, conducerile unităților bancare pot organiza case cu program special care vor funcționa în afara programului normal de lucru al băncii.

Casele cu program special se organizează pentru următoarele activități:

Scanned with OKEN Scanner

- case de încasări numerar în lei;
- vânzarea imprimatelor cu regim special a certificatelor de depozit, polițelor și a altor hârtii de valoare;
- case de schimb valutar.

Înregistrarea încasărilor de numerar în contabilitate se face pe baza jurnalului de încasări, cu data zilei lucrătoare următoare.

La sfârșitul programului de lucru casierul și referentul vor verifica numerarul, imprimatele cu regim special, certificatele de depozit, sumele în lei și valută provenite de la schimbul valutar, procedându-se la fel ca și în cadrul programului normal de lucru după care le vor introduce în casa de fier pe care o vor încuia, sigila și preda în grija pazei.

A doua zi dimineața casierul și referentul contabil vor preda valorile șefului serviciului casierie pe bază de semnătură în registrele respective.

Primiri și expedieri de valori. Remiterile de numerar între unitățile aceleiași bănci comerciale, precum și la și de la Banca Națională a României se vor efectua după o procedură anume care ține seama de următoarele aspecte mai semnificative:

a) La alimentarea cu fonduri de la sucursalele Băncii Naționale a României, unitățile băncilor comerciale vor folosi drept document cecul de numerar.
Casierii de transport valori ai unităților băncilor comerciale verifică dacă suma primită corespunde cu suma înscrisă pe cec.
După luarea în primire a pachetelor cu bilete de bancă a săculeților cu monedă metalică, acestea se introduc de către casierul transport – valori în saci speciali, care se sigilează. Valorile astfel împachetate sunt transportate la unitatea bancară unde se iau în primire de către deținătorii de chei.

b) Pentru depunerea excedentului de numerar și a biletelor de bancă uzate de către unitatea bancară la sucursala Băncii Naționale a României se folosește imprimatul borderou însoțitor, care se întocmește în trei exemplare, iar pentru depunerea biletelor de bancă deteriorate foaia de vărsământ cu chitanță.

c) Predarea numerarului în gestiunea casierului transport-valori se face întotdeauna de către șeful serviciului casierie în prezența celorlalți deținători de chei.

d) In cazul redistribuirilor de numerar la unitatea expeditoare, pe baza scrisorii de remitere a valorilor, se va întocmi un ordin de plată pe numele casierului transport – valori, fiind astfel împuternicit să primească valorile respective.
Primirea valorilor de către casierul transport – valori se face în camera antetezaur, prin verificarea atenta a pachetelor cu bilete de bancă și a săculeților cu monedă metalică. După luarea în primire a valorilor, casierul transport-valori, în prezența deținătorilor de chei, introduce pachetele cu bilete de bancă în saci speciali, care apoi sunt sigilați cu plumb. Astfel împachetate valorile sunt transportate din casieria unității expeditoare la autodubă, transportul valorilor urmând a se face de către casierii transport-valori. La unitatea destinatară primirea valorilor se face de către șeful serviciului casierie în prezența celorlalți deținători de chei și sigilii.

Este interzisă punerea în rafturile tezaurului a pachetelor cu bilete de bancă primite înainte de verificarea conținutului tuturor sacilor.

In timpul efectuării operațiilor de predare-primire a valorilor este interzis să se efectueze concomitent și alte operațiuni de tezaur-casierie.

Reguli privind păstrarea, verificarea și sortarea numerarului precum și a altor valori

Numerarul și celelalte valori, aflate în unitățile băncilor comerciale se păstrează în mod obligatoriu în tezaur, iar în lipsa acestuia în case de fier refractare, prevăzute cu cel puțin doua chei.

Scanned with OKEN Scanner

Tezaurul este construit din beton, cu armătură specifică şi este dotat cu rafturi pentru depozitarea numerarului. El dispune obligatoriu de o instalaţie de aerisire, în vederea prevenirii producerii umidităţii şi a altor factori cu repercusiuni în păstrarea biletelor de bancă, valutelor, a altor hârtii şi obiecte de valoare. De asemenea el trebuie sa fie prevăzut cu mijloace tehnice de alarmare performante.

Numerarul din casa de circulaţie se păstrează pe cupiuri pe bilete de bancă bune, bilete de bancă uzate, bilete de bancă deteriorate.

Monede metalice bune cu valoare nominală de până la 50 lei în săculeţi de 500 şi 1.000 monede, şi cele de 100 de lei în săculeţi de 250 de monede, în timp ce monedele metalice deteriorate se păstrează în săculeţi sau pungi separat de monedele bune.

Valutele efective se păstrează în pachete de 100, 500 şi 1.000 bilete, pe cupiuri pentru fiecare fel de valută.

Metalele preţioase se păstrează pe feluri de metale şi titluri, în casete, săculeţi sau plicuri.

Formularele cu regim special destinate vânzării se păstrează grupate pe feluri de formulare.

Certificatele de depozit, acţiunile şi alte hârtii de valoare se păstrează grupate pe cupiuri şi pe feluri de imprimate.

Diversele valori depuse de persoanele fizice şi juridice se păstrează în gropuri sigilate pe fiecare deponent.

Genţile cu numerar se păstrează sigilate în tezaur sau case de fier.

Deţinătorii de chei şi sigilii sunt obligaţi să verifice zilnic, la închiderea tezaurului sau a caselor de fier care ţin loc de tezaur, modul cum funcţionează sistemele automate de alarmare.

Predarea-primirea valorilor, utilizarea cheilor şi sigiliilor

Tezaurul este prevăzut cu trei chei cu danturare specială din care:

- una va fi deţinută de către şeful serviciului casierie;
- una va fi deţinută de către contabilul şef;
- una va fi deţinută de către directorul sau directorul adjunct al unităţii băncii.

Deţinătorii de chei au câte un sigiliu de metal, având gravat pe el funcţia respectivă: "director", "contabil şef", "şef serviciu casierie", cu care sigilează zilnic tezaurul sau casele de fier. Ei trebuie să ţină seama de faptul că manipularea valorilor în şi din tezaur se face în prezenţa tuturor deţinătorilor de chei şi sigilii.

Predarea-primirea valorilor, cheilor şi sigiliilor se face semnând de predarea-primirea valorilor în registrul formular "Situaţia casei de circulaţie şi a altor valori existente în tezaur" în "Registrul de valute efective şi cecuri de eliberat existente în tezaur", de către persoanele între care au avut loc aceste operaţii.

Este interzis ca între deţinătorii de chei să existe vreun grad de rudenie. În cazul absenţei unuia dintre deţinătorii de chei (concediu de odihnă, boală, delegaţie, accident) înlocuitorii de drept ai acestora sunt delegaţi prin decizie de directorul unităţii bancare, decizie care este reactualizată ori de câte ori este nevoie. În cazul în care deţinător de chei este şi directorul, înlocuitorul acestuia este directorul adjunct.

Dublurile cheilor de la tezaur se păstrează în tezaurul altei unităţi a băncii comerciale.

Salariaţii casieriei, deţinătorii de chei şi înlocuitorii acestora răspund pentru integritatea numerarului şi a valorilor ce le sunt încredinţate.

Persoanele care au verificat şi clasat biletele de bancă, răspund de conţinutul pachetelor lucrate, ca număr de bilete şi ca bonitate a acestora, până la verificarea conţinutului pachetelor de către o altă persoană, de către clienţi sau de către organele de control ale băncii. În cazul diferenţelor de bani, minusul este acoperit de către persoana care a semnat ultima pachetul, iar plusul se înregistrează ca venit la buget.

Scanned with OKEN Scanner

Pagubele rezultate în urma săvârşirii unor infracţiuni în activitatea desfăşurată de salariaţii casieriei, constatate prin reverificarea numerarului şi a celorlalte valori, vor fi recuperate prin decizie de imputare în condiţiile legii.

Verificarea şi sortarea numerarului

Numerarul încasat de unităţile băncilor comerciale se verifică, se numără, se triază şi se împachetează de către grupele de verificare organizate în cadrul serviciului casierie.

Casierul încasator predă controlorului verificator de bani pe bază de semnătură, numerarul ce trebuie verificat. Acesta se păstrează în case de fier sau dulapuri metalice cu încuietori, de unde se predă treptat verificatorilor de bani.

Verificarea biletelor de bancă se face după îndepărtarea banderolelor, numărându-se bilet cu bilet astfel că în timpul numărării să se observe întreaga suprafaţă a acestora verificând în acelaşi timp şi bonitatea.

Odată cu numărarea se face şi trierea biletelor de bancă, clasându-se în bilete bune de redat în circulaţie şi bilete uzate ce urmează a fi scoase din circulaţie. Biletele vor fi aranjate pe faţă, adică partea cu seria şi numărul în sus şi în acelaşi sens, în pachete a 100 bilete din aceeaşi cupiură.

Din 10 pachetele a 100 bilete fiecare din aceeaşi cupiură, se formează de verificatorul de bani un pachet a 1.000 bilete punându-se 5 pachetele cu banderola în stânga şi 5 cu banderola în dreapta. Cele 10 pachetele se leagă apoi strâns cu sfoară în formă de cruce şi se strâng cu presa, se pun cartoane de protecţie şi se leagă în formă de geamantan. Capetele sforii vor fi sigilate cu plumb cu un cleşte special.

Pe fiecare pachet se va menţiona, cu cerneală sau pastă, numărul de bilete, cupiura, valoarea, semnătura şi parafa cu numele verificatorului de bani sau a persoanei care a semnat pentru numărarea, clasarea, verificarea şi bonitatea numerarului, data şi ştampila dreptunghiulară a unităţii băncii.

Monedele metalice se predau de către controlorul verificator de bani spre verificare, unui verificator de bani desemnat pentru numărarea acestora, pe bază de evidenţă şi semnătură în "Registrul de evidenţă a numerarului manipulat de personalul casieriei". După verificare moneda metalică cu valoare nominală de până la 50 lei se ambalează în săculeţi a câte 500 bucăţi şi 1.000 bucăţi, iar cele de 100 de lei în săculeţi de 250 de bucăţi. Săculeţii se leagă strâns cu sfoară, se sigilează şi se etichetează cu următoarele date: ştampila dreptunghiulară, numărul de monede pe care îl conţin, cupiura, valoarea monedelor, data formării săculeţilor, semnătura şi parafa verificatorului de bani.

Valutele efective se verifică din punct de vedere al autenticităţii şi cantităţii prin numărarea bilet cu bilet şi monedă cu monedă. Valutele în bilete se introduc în banderole a 100 bucăţi, pe cupiuri şi pe fiecare valută. Din aceste pachete se formează pachete a 500 şi 1.000 bilete. Acestea se leagă strâns cu sfoară, se cantonează şi se leagă din nou în formă de geamantan, capetele sforii se sigilează. Valutele efective în monedă metalică, se păstrează în săculeţi şi fişicuri pe feluri de valute şi cupiuri. Acestea se etichetează cu datele de identificare.

Numerarul verificat şi împachetat se predă controlorului verificator de bani. Acesta totalizează pe cupiuri şi valoare, numerarul primit spre verificare, face punctajul cu casierii, după care predă şefului serviciului casierie numerarul rămas în sold.

Dacă la ghişeele băncii sunt prezentate bilete de bancă sau monede metalice false sau suspecte a fi false, acestea se predau şefului serviciului casierie pentru verificare, care în cazul confirmării situaţiei le prezintă directorului unităţii, urmând a se sesiza organele de poliţie. Până la sosirea organelor de poliţie se întocmeşte un proces-verbal în cinci (5) exemplare, care va fi semnat de directorul băncii, şeful serviciului casierie şi depunătorul banilor falşi.

Odată cu predarea bancnotelor false se pune la dispoziţia organelor de poliţie şi documentul de casă în copie care atestă primirea acestora.

Scanned with OKEN Scanner

1.2 Tehnica, evidența și controlul operațiunilor de tezaur și casierie

Ca reprezentant al băncii în relațiile cu clienții, casierul bancar are stabilite atribuții precise pentru rezolvarea solicitărilor clienților. El primește și verifică, manipulează și îndreaptă pe filiera tipică bancară multiple documente operative și instrumente de plată.

Operațiunile de casierie, în mare, pot fi grupate în operațiuni de încasări (primiri de numerar) efectuate în special la casele de încasări și operațiuni de plată (eliberări de numerar) efectuate la casele de plăți.

Operațiile de primire a numerarului prin casele de încasări se efectuează pe baza următoarelor documente:

- foaie de vărsământ cu chitanță;
- ordinul de încasare;
- borderoul însoțitor.

Operațiile de eliberare a numerarului sunt efectuate prin casele de plăți și se realizează cu ajutorul:

- cecului cu numerar;
- ordinului de plată.

Tehnica și evidența operațiunilor de încasare (primire) a numerarului

Potrivit atribuțiilor sale, casierul primește în mod obișnuit numerar și cecuri de la clienți și prezentatori, ocazionale, precum și sume în favoarea unor beneficiari de conturi deschise fie la sediul respectiv al băncii fie la alt sediu al aceleași bănci sau chiar la o altă bancă.

Operațiile de primire a numerarului se efectuează de obicei pe baza următoarelor documente:

a) foaie de vărsământ cu chitanță;
b) ordin de încasare;
c) borderou însoțitor.

a) Depunerea numerarului cu foaie de vărsământ cu chitanță

Imprimatul foaie de vărsământ cu chitanță este compus din două (2) file chitanță și foaie de vărsământ. Acesta se completează de depunător prin dactilografiere sau de mână cu pastă sau indigo cu toate elementele prevăzute în formular:

- data;
- numele băncii;
- localizarea sediului băncii;
- contul pentru care se face depunerea;
- numele depunătorului și a beneficiarului.

Pe jumătatea din dreapta este desfășurat un monetar amănunțit pentru toate tipurile de bancnote și monede, suma totală rezultând din adunarea totalurilor parțiale.

Dacă depunerea se face în favoarea unui titular cu cont la altă bancă, foaia de vărsământ se întocmește cu un exemplar în plus, pe hârtie simplă ce se anexează la avizul OIS de creditare, ce va fi remis unității băncii unde are deschis contul beneficiarului.

După primirea foii de vărsământ referentul contabil verifică dacă:

- foaia de vărsământ este completată cu toate elementele prevăzute de formular;
- calculul monetarului este corect;
- suma în cifre și litere scrisă de depunător este identică și corespunde cu totalul monetarului;
- toate elementele din prima filă, corespund cu elementele din fila a doua;
- spațiile rămase libere după completarea rândurilor cu suma în cifre și litere sunt anulate.

După verificare, foaia de vărsământ este înscrisă în jurnalul de casă de către referentul

Scanned with OKEN Scanner

contabil, care semnează şi ştampilează cele două file ale documentului şi le trimite la caserie pe cale internă.

La primirea foilor de vărsământ, casierul efectuează şi el aceleaşi verificări şi preia banii de la depunător. După numărarea banilor, casierul compară suma trecută în foaia de vărsământ cu suma încasată şi dacă acestea corespund, înscrie data, semnează pe cele două file, numărul 1 "chitanţa", numărul 2 "foaia de vărsământ" şi eliberează depunătorului fila numărul 1. Fila numărul 2 rămâne la casierie ca document de casă.

Înregistrarea în conturile clienţilor a sumelor depuse la bancă, se face pe baza jurnalelor de casă, după efectuarea punctajului cu contabilitatea.

b) Depunerea numerarului cu ordin de încasare

Pentru depunerile de numerar ce privesc operaţiile interne ale băncii, cât şi pentru înregistrarea în evidenţele casieriei şi ale contabilităţii, a primirii numerarului de la Centrala băncii comerciale, pentru alimentarea cu fonduri a casei de circulaţie, se foloseşte ordinul de încasare. Acesta se întocmeşte de referentul contabil de la grupa de evidenţă contabilă şi se înregistrează în jurnalul de casă.

c) Depunerea numerarului cu borderou însoţitor

Unităţile băncilor comerciale pot organiza depunerea numerarului prin genţi sigilate de către clienţii ce au un volum mare de încasări. Ca document de depunere se foloseşte în acest caz borderoul însoţitor întocmit în trei (3) exemplare, dactilografiat sau completat de mână cu pastă de pix.

Dacă numerarul care urmează a fi depus nu încape într-o singură geantă, acesta va fi depus în mai multe genţi. Pentru întreaga sumă ce se depune se întocmeşte un singur borderou însoţitor, în care se specifică numărul genţilor cu numerar şi valoarea totală a numerarului.

Tehnica şi evidenţa operaţiunilor de eliberare a numerarului

Eliberările de numerar (plăţile) se efectuează pe bază de cecuri şi ordine de plată interne.

A) Operaţiuni efectuate pe bază de cec

Cecul este definit ca o instrucţiune scrisă dată unei bănci de a plăti cuiva valoarea menţionată în această instrucţiune. Este un instrument de plată utilizat de titularii de conturi bancare ce au disponibilul necesar acestui scop. Disponibilul poate fi creat sub forma unui depozit bancar, rezultat din operaţiuni de încasări sau prin acordarea unui credit bancar.

Cecul este un instrument de plată care pune în legătură, în procesul utilizării sale trei (3) persoane: trăgătorul, trasul şi beneficiarul.

Instrumentul este creat de trăgător, care în baza unui disponibil constituit în prealabil la o societate bancară dă un ordin necondiţionat acesteia, care se află în poziţia de tras, să plătească la prezentare o sumă determinată, unei terţe persoane sau însuşi trăgătorului, aflat în poziţia de beneficiar al sumei.

Cele trei persoane puse în legătură prin cec, fac toate operaţiile legate de acest instrument în nume propriu: trăgătorul emite cecul, posesorul legitim îl încasează, iar trasul îl plăteşte la prezentare.

În general vorbind băncile comerciale pun la dispoziţia clienţilor săi următoarele tipuri de cecuri:

a) din punct de vedere al modului în care este stipulat beneficiarul:
   - cec nominativ;
   - cec la ordin;
   - cec la purtător.

b) după modul de încasare:
   - cec obişnuit;
   - cec barat;

Scanned with OKEN Scanner

- cec certificat;
- cec de călătorie.

c) în funcție de părțile angajate în derularea plăților:
- cec personal;
- cec circular (bancar).

Cecul poate fi prezentat de posesorul său la:
- banca trăgătorului în vederea încasării;
- la unitatea bancară care îl deservește pe posesor în vederea remiterii la tras spre încasare.

A_1. Cecul de călătorie este instrumentul de plată prin care trăgătorul condiționează plata acestuia de identitatea celor două semnături puse pe cec de cumpărător.

Prima semnătură o pune cumpărătorul cecului în momentul procurării acestuia de la bancă, în fața casierului, acesta având obligația să o confirme, aplicând ștampila dreptunghiulară a băncii și semnătura sa la rubrica "semnătura trăgătorului" plasată pe fața cecului.

A doua semnătură va fi pusă de cumpărătorul cecului în momentul în care dorește să-l încaseze în numerar. Această semnătură se pune în prezența casierului băncii ce onorează cecul.

Cecul de călătorie este tipărit în sumă fixă, fiecare filă de cec conținând pe fața ei valoarea pretipărită, exprimată în cifre și litere. Contravaloarea unui carnet de cecuri de călătorie este egală cu suma valorilor nominale ale filelor pe care le conține.

Înregistrarea în contabilitate a operațiunii de vânzare a cecurilor de călătorie se face astfel:

a) în cazul încasării în numerar a contravalorii cecurilor vândute de bancă:

cont "Casa" simbol 1010 = cont "Disponibilități din vânzarea cecurilor de călătorie" simbol 3716

b) In cazul încasării prin virament a contravalorii cecurilor vândute cumpărătorul având cont la unitatea băncii comerciale în cauză:

cont "Client" simbol 2511.... = cont "Disponibilități din vânzarea cecurilor de călătorie" simbol 3716...

Posesorul cecului de călătorie îl poate prezenta oricărei unități teritoriale a băncii comerciale emitent în vederea încasării lui în numerar.

Cecurile de călătorie, ca formulare cu regim special, sunt înseriate și numerotate, încât fiecare filă din cec să fie identificată după seria și numărul înscrise pe aceasta și pe cotorul carnetului, care constituie criteriul de înregistrare și evidență din momentul ridicării de la imprimerie și până la arhivarea cecurilor răscumpărate.

Cu ocazia prezentării posesorului la bancă în vederea încasării cecului de călătorie, angajații din unitățile teritoriale ale băncilor comerciale desemnați să efectueze operațiuni cu aceste instrumente, acordă o atenție deosebită verificării autenticității filei de cec, existenței și identității celor două semnături înscrise pe fila de cec, precum și existența semnăturii și ștampilei unității bancare ce a eliberat fila de cec de călătorie.

Încasarea contravalorii cecului de călătorie la aceeași unitate bancară teritorială care l-a eliberat se poate face în numerar, caz în care casierul aplică ștampila "ACHITAT" pe fața cecului de călătorie, achită în numerar contravaloarea cecului și arhivează cecul la documentele de casă ale zilei respective.

Încasarea contravalorii cecului de călătorie la o altă unitate bancară teritorială decât cea care l-a eliberat se poate face la prezentarea posesorului cu cecul de călătorie, când casierul achită suma în numerar beneficiarului, aplică ștampila "ACHITAT" pe fata cecului.

La sfârșitul zilei operative, cecurile originale sunt arhivate la casierie, iar copiile xerox ale acestora sunt predate cu o bandă de control compartimentului OIS în vederea întocmirii avizelor de debitare a unităților bancare, care au emis cecurile de călătorie respective.

La fiecare aviz de debit se anexează copiile xerox corespunzătoare în vederea

Scanned with OKEN Scanner

recuperării sumelor plătite de unitatea care a răscumpărat cecul de la unitățile bancare care le-au eliberat inițial.

Înregistrarea în contabilitate a operațiunilor de răscumpărare a cecurilor de călătorie se face după cum urmează:

a) în cazul răscumpărării de la aceeași unitate bancară care a emis cecul
contul "Disponibil din vânzarea" = cont "Casa"
cecurilor de călătorie" simbol 3716.... simbol 1010

b) în situația răscumpărării cecului de călătorie de o altă unitate bancară teritorială decât cea care l-a eliberat, înregistrările contabile la unitatea bancară ce efectuează răscumpărarea sunt:
contul "Operațiuni inițiate pentru" = cont "Casa"
alte unități ale băncii" simbol 3411.... simbol 1010

B) Operațiuni de plăți efectuate pe baza ordinului de plată intern

Pentru cheltuielile proprii ale băncilor comerciale sau achitarea sumelor din contul "Ordine de plată neachitate" precum și pentru înregistrarea în evidența casieriei și a contabilității a depunerii excedentului de numerar și a biletelor deteriorate la Banca Națională a României, se folosește ordinul de plată intern, care se întocmește de referentul de la grupa de evidență contabilă a băncii și se înregistrează în jurnalul de casă. Acest document se trimite la casierie pe cale internă, controlul acestuia, înregistrările și efectuarea plății făcându-se după aceleași reguli ca și la cec-ul de numerar.

Pe verso-ul documentelor de plată se va trece monetarul banilor eliberați.

Închiderea zilnică a operațiunilor de casierie

La încheierea zilei de lucru fiecare casier desfășoară în ordine următoarele operațiuni:

- adună coloanele de încasări și plăți și stabilește totalurile;
- adaugă la total încasări "soldul de casă al zilei precedente" cu care de fapt a început ziua de lucru. Stabilește astfel poziția "total intrări";
- din "totalul intrări" scade "total plăți" și determină astfel "soldul de închidere" al zilei de lucru;
- întocmește "monetarul" al cărui total trebuie să corespundă mărimii "soldului de închidere";
- registrul de casă, monetarul și alte documente însoțitoare sunt semnate, datate și ștampilate de către fiecare casier.

La sfârșitul zilei de lucru operațiunile casierilor independenți sunt centralizate sub supravegherea ierarhică a casierului șef. Aceasta înseamnă pe de o parte prelucrarea datelor privind totalul de încasări și plăți și soldurile pentru a determina prin însumare totalul operațiunilor de casă ale unității bancare respective. Pe de altă parte, regularizarea "soldului de închidere" în funcție de cerințele rezervei de casă în limita stabilită pentru fiecare casier. Astfel, la sfârșitul zilei operative, grosul rezervei de casă se va afla depus în seiful central ca rezervă de casă a unității bancare. Pe de altă parte, o componentă a acestei rezerve se va afla depusă în casetele casierului și ele sunt păstrate în seiful control, sub formă de rezerve atribuite, în anumite limite, în funcție de sfera de operațiune a fiecărui casier.

Un registru special, Registrul de Evidență al Casierului șef, servește pentru înregistrarea atentă a tuturor mișcărilor de numerar determinate de alimentarea sau reglarea rezervelor aflate în administrarea casierului operativ.

Casierul șef se preocupă pentru continua reglare operativă a numerarului aflat la casieri prin alimentări și preluări în cursul zilei operative, evitând mișcările inutile de numerar între casieri (permise dar nerecomandabile).

În mod deosebit casierului șef îi revine sarcina armonizării zilnice a rezervei de casă în sensul de a satisface, în orice moment necesitățile de numerar ale unității bancare, iar pe de

Scanned with OKEN Scanner

altă parte de a evita supraaglomerarea de numerar în casă, situaţie ineficientă (prin lipsa de venituri pe care o presupune) şi potenţial periculoasă.

Operaţiuni de încasări şi plăţi efectuate prin sistem electronic

Sistemul electronic de transfer al fondurilor este o creaţie recentă, expresie a înnoirilor tehnologice şi a modificărilor calitative în organizarea şi desfăşurarea plăţilor.

Sistemul electronic de transfer al fondurilor vizează în fapt circuitul monedei electronice. Moneda electronică este considerată ansamblul tehnicilor informatice, electronice, telematice, ce permit schimbul de fonduri, fără suport hârtie. Ea implică a relaţie tripartită între bănci, comercianţi şi consumatori.

S-au introdus instrumente de plată noi, la rândul lor expresie a progresului tehnologic şi compatibile cu acesta.

Adoptarea cardurilor fie ele cărţi de credit sau de debit reprezintă o modificare calitativă în funcţiunea instrumentelor de plată. Cartea de credit este un titlu de credit multiplu (universal), dând titularului posibilitatea sa-l folosească în exercitarea mai multor dispoziţii de plată, de-a lungul termenului ei de valabilitate.

Sistemul electronic de transfer al fondurilor are următoarele verigi: distribuitorul automat de numerar (CASH DISPENSER); automatul bancar sau "trezorierul automat" (AUTOMATED TELLER MACHINE – ATM).

A. Distribuitorul automat de numerar

Distribuitorul automat de numerar este un dispozitiv electro-mecanic ce permite utilizatorului autorizat să retragă numerar sub formă de bancnote şi monedă metalică.

Distribuitorul automat de numerar are o conformaţie apropiată de cea a unui telefon public. Pe suprafaţa accesibilă, distribuitorul cuprinde: o tastatură; un mic ecran; un orificiu sau o fantă unde se introduc cărţile de credit sau de debit; o nişă specială, unde urmează să cadă bancnotele sau monedele metalice.

Operaţiunea de eliberare a numerarului implică următoarele etape: introducerea cărţii de plată în orificiul special existent; introducerea numărului personal de identificare PIN; se solicită, prin tastare, suma dorită; furnizarea sumei solicitate concomitent cu debitarea contului bancar al utilizatorului; afişarea de către dispozitiv a încheierii tranzacţiei şi restituirea cărţii de plată.

B. Automatul bancar – ATM

Automatul bancar este un dispozitiv electro-mecanic ce permite utilizatorului autorizat, pe lângă faptul că poate depune sau retrage numerar, accesul la diferite alte servicii ca: solicitare de informaţii privind situaţia contului personal, transferul de fonduri, formare de dispoziţii, privind utilizarea disponibilităţilor din cont.

Utilizarea cărţilor de plată prin intermediul automatului bancar presupune parcurgerea următoarelor etape:

- introducerea cărţii de plată;
- introducerea numărului personal de identificare PIN;
- selectarea unei opţiuni din meniul de opţiuni afişat pe ecranul aparatului;
- introducerea prin intermediul tastaturii, a datelor minime necesare efectuării tranzacţiei cerută în etapa anterioară;
- confirmarea sau acceptul acţiunii sau sumei propuse;
- vizualizarea rezultatului şi luarea deciziei finale;
- primirea de utilizator a unor chitanţe justificative;
- restituirea cărţii de credit.

Scanned with OKEN Scanner

REZUMAT	Operațiile de tezaur şi casierie derulate de băncile comerciale deşi nu par atât de spectaculoase precum creditul sau decontările externe ş.a., au totuşi importanța lor aparte, pretind din partea personalului bancar implicat multă rigoare, exactitate şi disciplină. Aceasta presupune o bună pregătire, cunoaşterea şi aplicarea întocmai a regulamentelor specifice.
TEME DE CONTROL, APLICAȚII	• Prezentați deosebirile dintre casa de circulație şi casele operative. • Care sunt principalele reguli cu privire la păstrarea, verificarea şi sortarea numerarului. ? • In ce constă tehnica operațiunilor de primire (încasare) de numerar; dar de eliberare ? • În ce constau operațiunile de încasări şi plăți în numerar efectuate prin sistem electronic ?
BIBLIOGRAFIE	**Ioan Trenca**, Metode şi tehnici bancare. Casa Cărții de Ştiință Cluj-Napoca,2001. pg.78-93. **Mariana Mureşan** şi colab. Contabilitate bancară aplicată. Casa Cărții de Ştiință Cluj-Napoca, 2002, pg.3-14. ***. Regulamente ale băncilor comerciale privind operațiile de casierie.

Scanned with OKEN Scanner

MODULUL 4

TEHNICA ŞI EVIDENŢA OPERAŢIILOR CU VALUTĂ, CU MIJLOACE DE PLATĂ STRĂINE ŞI A DECONTĂRILOR INTERNAŢIONALE

CONCEPTE DE BAZĂ:	Piaţa valutară interbancară; cumpărare-vânzare de valută efectivă; conversia valutară; operaţiuni prin casa de schimb; operaţiuni cu mijloace de plată străine; viramente externe privind acreditivul documentar, incasso documentar
OBIECTIVE:	Cunoaşterea de către studenţi a modului de reglementare a pieţei valutare, a modului de organizare şi derulare a operaţiilor cu valută de către băncile comerciale, inclusiv a transferurilor internaţionale.
RECOMANDĂRI PRIVIND STUDIUL	Materialul este extrem de vast, motiv pentru care, pentru o bună aprofundare a problematicii recomandăm studenţilor a se folosi de suportul de curs şi cele câteva surse bibliografice considerate a fi mai relevante.
REZULTATE AŞTEPTATE:	După parcurgerea materialului studentul are o viziune completă asupra importanţei pe care băncile o dau operaţiilor cu valută în general, transferurilor internaţionale în special. El poate înţelege mecanismul derulării operaţiilor cu valută precum licitaţia valutară, schimbul valutar, conversia valutară, viramentele privind acreditivul, sau incassoul documentar.

Scanned with OKEN Scanner

UNITATEA.1. TEHNICA OPERAȚIILOR CU VALUTĂ ȘI CU MIJLOACE DE PLATĂ STRĂINE

OBIECTIVE	• Cunoașterea reglementărilor privind organizarea operațiilor cu valută și cu mijloace de plată străine. • Însușirea cunoștințelor privind cumpărarea și vânzarea valutei efective, a realizării licitațiilor și conversiilor valutare, a operațiilor cu cecuri și ordine de plată externe.
NOȚIUNI CHEIE	Piață valutară; Licitație valutară; conversie valutară; cec extern, ordin de plată extern.

1. Organizarea și funcționarea pieței valutare în România

Ca termen generic, piața valutară națională cuprinde un ansamblu format din:

a) relațiile ce iau naștere între persoanele fizice și juridice în procesul cumpărării și vânzării valutei;
b) instituțiilor specializate în operații valutare (bănci și alte organisme) precum și din
c) reglementările care guvernează astfel de operații.

Piața valutară din România a început să funcționeze practic din noiembrie 1991. În intervalul ce a trecut de la această dată au fost adoptate mai multe reglementări cu privire la acest domeniu.

Începând cu 1 februarie 1998, activitatea pe piața valutară din România se desfășoară în baza Regulamentului nr. din 23 decembrie 1997 privind efectuarea operațiunilor valutare, emis de Banca Națională a României, iar elementele de detaliere se regăsesc în normele anexate acestuia.

În sensul acestui regulament, piața valutară se definește ca o piață continuă pe care se efectuează vânzări și cumpărări de valute contra monedei naționale sau altor valute, la cursuri de schimb determinate liber de către intermediari autorizați de Banca Națională a României să participe în nume și în cont propriu și/sau în numele și în contul clienților.

Piața valutară din țara noastră are la bază două mari segmente:

a) piața valutară interbancară, care este acel segment al pieței valutare care privește operațiunile și raporturile principalilor intermediari autorizați ai pieței valutare, respectiv băncile;
b) piața valutară rezervată operațiunilor valutare ale persoanelor fizice, respectiv piața caselor de schimb valutar.

În funcționarea pieței valutare, în conformitate cu statutul său, Banca Națională a României:

- reglementează și supraveghează piața valutară,
- autorizează și supraveghează intermediarii pieței valutare,
- participă pe piața valutară în scopul implementării politicilor valutare și al protejării monedei naționale,
- comunică zilnic, spre publicare, lista cursurilor pieței valutare.

Prin operațiuni valutare se înțeleg încasările, plățile, compensările, transferurile, creditările, precum și orice alte tranzacții exprimate în valute și care se pot efectua prin transfer bancar, în numerar, cu instrumente de plată străine sau prin alte modalități de plată agreate sau acceptate de băncile comerciale.

La rândul lor operațiunile valutare pot fi curente și de capital.

În cadrul operațiunilor valutare curente se includ operațiunile efectuate între rezidenți și nerezidenți și care decurg din:

- tranzacții de comerț internațional, inclusiv servicii, alte tranzacții curente, precum și credite de comerț internațional și alte facilități bancare aferente, cu termene inițiale de rambursare mai mici de un an;

Scanned with OKEN Scanner

- repatrierea veniturilor nete sub formă de dividende, dobânzi, etc., provenind din operațiuni de capital;
- remiteri de sume justificate ulterior, cu documente, sume moderate reprezentând cheltuieli curente de întreținere a membrilor familiei;
- remiteri de sume moderate, pentru rambursarea de credite financiare, până la echivalentul a maximum 60.000 dolari S.U.A. anual.

Operațiunile valutare de capital sunt operațiunile valutare efectuate între rezidenți și nerezidenți care decurg din:

- investiții directe și lichidarea acestora;
- investiții imobiliare;
- operațiuni cu valori mobiliare și alte instrumente specifice pieței monetare;
- credite de comerț internațional, credite financiare și împrumuturi, inclusiv leasing financiar;
- garanții, avaluri, facilități financiare auxiliare;
- operațiuni în conturi curente și în conturi de depozit;
- operațiuni de schimb valutar;
- asigurări de viață;
- transferuri ale persoanelor fizice (cadouri, donații, moșteniri, etc.);
- alte transferuri (guvernamentale, sponsorizări, etc.).

Pe piața valutară interbancară, băncile au un rol activ în sensul că acestea vând și cumpără valuta de la și pentru clienții lor sau participă în nume propriu la tranzacții valutare între bănci.

În acest mod, piața valutară interbancară devine o piață permanentă, clientela bancară putând depune oricând ordine de cumpărare sau de vânzare a valutei. Participarea agenților economici la operațiunile din cadrul pieței valutare este indirectă, respectiv se materializează prin ordinele de vânzare sau de cumpărare a valutei depuse la băncile comerciale autorizate ca intermediari pe piața valutară interbancară.

În ceea ce privește cursul valutar, în paralel cu cel anunțat zilnic de Banca Națională a României (cursul oficial), există și alte cursuri cu care operează băncile comerciale. Cursul valutar oficial este orientativ pentru bănci în privința derulării tranzacțiilor valutare, dar obligatoriu în privința reflectării acestor operațiuni în contabilitate.

Avantajul organizării și funcționării pieței valutare constă în vehicularea mult mai facilă a vânzărilor și cumpărărilor de valute convertibile, în fludizarea fluxurilor bănești exprimate în devize.

Participarea pe piața valutară interbancară a băncilor comerciale este condiționată de obținerea unei autorizații de la Banca Națională a României.

Intermediarii autorizați de pe piața valutară interbancară sunt de două categorii, respectiv brokeri (care funcționează pe piața valutară în nume propriu, dar numai în contul clienților săi, pe baza ordinelor acestora, contra unui comision) și dealeri (care funcționează, atât în nume propriu și în cont propriu, cât și în numele și în contul clienților lor).

Pentru obținerea autorizației de participare pe piața valutară interbancară ca intermediar autorizat, solicitanții trebuie să probeze îndeplinirea unor condiții minimale, și anume:

a) existența unui capital social adecvat;
b) existența unei autorizații de funcționare - nu se autorizează participarea pe piața valutară a intermediarilor față de care s-a inițiat procedura legală de reorganizare și lichidare judiciară;
c) existența unei structuri organizatorice distincte și a unui spațiu specific pentru activitatea de intermediere valutară;
d) reglementarea prin norme proprii a următoarelor:
   - procedurile de lucru cu clienții;
   - relația cu alți intermediari, respectiv modul de comunicare, de confirmare și de decontare a tranzacțiilor;

Scanned with OKEN Scanner

- competențele și limitele valorice cu care se poate angaja fiecare arbitrajist, precum și limitele de lucru cu ceilalți intermediari autorizați;
- penalizările convenite în relația cu clienții, precum și cu alți intermediari, în cazul nerespectării termenelor de decontare a tranzacțiilor;
- sistemul de evidență contabilă a operațiunilor valutare.

e) desemnarea unui personal calificat implicat în activitatea de arbitraj;
f) relații de corespondent stabilite prin conturi deschise în străinătate pentru cel puțin următoarele valute: euro , dolari S.U.A (USD), dolari Canada (CND) lira sterlină (GBP), , franci elvețieni (CHF), yeni japonezi, coroana suedeză (SEK);
g) existența unui sistem operațional specific și anume: linii telefonice interne și internaționale, sistem de înregistrare a convorbirilor telefonice, telex, SWIFT, fax, etc. precum și echipament informațional specific tip Reuters sau Dow Jones.

În ceea ce privește operațiunile valutare ale persoanelor fizice, Banca Națională a României poate autoriza următoarele categorii de persoane juridice să efectueze schimb valutar cu numerar și substitut de numerar pentru persoane fizice:

a) bănci autorizate de Banca Națională a României să efectueze operațiuni valutare;
b) case de schimb valutar organizate ca persoane juridice conform Legii nr. 31/1990 (republicată) cu obiect unic de activitate "schimbul valutar";
c) alți intermediari autorizați, respectiv societăți comerciale, autorizate expres de Banca Națională a României să organizeze ghișee de schimb valutar (unități hoteliere și de turism, unități de transport aerian, etc.).

Principii ale realizării tranzacțiilor pe piața valutară interbancară

Intermediarii autorizați de Banca Națională a României să opereze pe piața valutară interbancară au obligația de a contribui permanent la creșterea standardului profesional și a reputației pieței valutare interbancare din România.

Intermediarii autorizați sunt obligați să coteze, atât pentru clienți cât și pentru ceilalți intermediari autorizați, cursuri de schimb ferme sau informative, la solicitarea acestora.

În timpul orelor de funcționare a pieței valutare interbancare trebuie afișate permanent cursurile de schimb informative ale leului, atât la ghișeele de lucru cu clienții, cât și prin sisteme de difuzare a informației tip Reuters sau Dow Jones.

Cursurile de schimb informative ale leului pentru cumpărare/vânzare la vedere (spot) și la termen (forward) trebuiesc afișate pentru cel puțin următoarele valute: dolarul american (USD), lira sterlină (GBP), francul elvețian (CHF), coroana suedeză, EURO. Marja dintre cursurile de vânzare și cele de cumpărare este determinată liber. Cotația este directă și are ca bază unitatea monetară a României, leul.

Cursul de schimb informativ la termen se cotează pentru cel puțin următoarele scadențe: o lună (1M), trei luni (3M), șase luni (6M), nouă luni (9M) și douăsprezece luni (12M).

În situația în care cotația fermă, suma în valută și data valutei sunt acceptate de client sau de intermediarul autorizat, tranzacția este considerată încheiată și se execută necondiționat.

Principii privind relația "intermediar – client"

Potrivit normelor ce privesc funcționarea pieței valutare, ordinele de vânzare - cumpărare de valută ale clienților titulari de conturi se completează conform unor modele tipizate.

Ordinele de cumpărare de valută trebuiesc însoțite necondiționat de documentația justificativă din care să rezulte natura de cont curent sau de capital a operațiunii și care să ateste în același timp necesarul de valută solicitat adică: contractul comercial internațional, factura comercială, declarația vamală de import (DVI, în cazul în care marfa a sosit în țară),

Scanned with OKEN Scanner

licențe de import, etc. pentru plăți la externi și respectiv instrucțiuni complete de plată externă, formularele "Dispoziție de plată valutară externă" și "Cerere de deschidere acreditiv" pentru transferuri la extern.

Pentru operațiunile financiare și de capital documentația aferentă ordinului de cumpărare se va completa obligatoriu și cu autorizația emisă de Banca Națională a României, pentru efectuarea transferului.

Sumele în valută solicitate de agentul economic prin cererea de cumpărare nu pot fi mai mari decât valoarea operațiunii respective sau decât diferența dintre valoarea operațiunii și disponibilitățile sale proprii acumulate pentru astfel de operațiuni.

Ca tehnică de operare, agentul economic solicită cumpărarea de valută pentru acoperirea întregii operațiuni iar după obținerea efectivă a valutei, din contul său valutar va dispune plata pe elementele care o compun: partenerului străin, transportatorului, asiguratorului, etc.

Pentru sumele în valută cumpărate de pe piața valutară și neutilizate în termen de 30 de zile de la data expirării termenelor de plată, conform destinației inițiale banca procedează la cumpărarea sumelor respective la cursul pieței din ziua efectuării operațiunii.

Tranzacțiile încheiate se execută necondiționat de către intermediar și se confirmă clienților prin extras de cont.

Pentru clienții agreați, intermediarul autorizat poate accepta primirea ordinelor de vânzare - cumpărare de valută și prin alte modalități de teletransmisie (telefon, fax, swift, etc.) sau prin sistem computerizat, cu condiția comunicării tuturor elementelor necesare printr-o documentație aferentă operațiunii ce va fi înaintată băncii ulterior în maximum 5 zile lucrătoare bancare.

Intermediarii autorizați și arbitrajiștii acestora au obligația de a asigura executarea cu prioritate a ordinului clienților, de a nu concura executarea ordinelor acestora cu ordinele în nume și în cont propriu, de a păstra secretul profesional și de a nu dezvălui intențiile și identitatea clientului. Confidențialitatea este esențială atât pentru păstrarea reputației cât și pentru creșterea eficienței operațiilor specifice pieței valutare interbancare.

Principii privind relația "intermediar – intermediar"

Conducerile executive ale băncilor cu calitatea de intermediari autorizați să opereze pe piața valutară interbancară din România, au următoarele atribuții și în egală măsură obligații:

- controlează activitatea personalului implicat în operațiuni pe piața valutară inter-bancară și răspund pentru modul în care acest personal cunoaște și respectă prevederile legale în domeniu;
- delimitează clar autoritatea și răspunderea personalului implicat și se asigură că fiecare persoană care tranzacționează în numele instituției are competența și pregătirea necesară să angajeze instituția, prin fiecare tranzacție încheiată, din punct de vedere legal, patrimonial și profesional;
- iau măsuri pentru elaborarea de norme proprii referitoare la procedurile de lucru cu clienții, relațiile cu alți intermediari, penalizările pentru nerespectarea unor termene de decontare și altele asemănătoare;
- iau măsuri ca personalul implicat (arbitrajiști) să nu încheie tranzacții la cursuri în afara pieței valutare interbancare, pe baza unor înțelegeri cu caracter oneros sau pentru profit personal, să nu dezvăluie elemente aferente unor tranzacții și să nu se viziteze reciproc la locul de muncă fără aprobarea conducerilor executive;
- delimitează atribuțiile și departajează activitățile de piață valutară pe compartimente distincte, conform practicilor internaționale (front office, back office, cifru și corespondență bancară).

Tranzacțiile derulate între intermediari se încheie numai în nume propriu, prin confirmare între arbitrajiști (telefonic, telex, Reuters dealing) și reconfirmări letrice și telex sau SWIFT, codificate corespunzător.

Scanned with OKEN Scanner

Reconfirmarea trebuie să includă cel puțin următoarele elemente de identificare:

- partenerul de tranzacție;
- data încheierii tranzacției;
- data valutei;
- valutele tranzacționate;
- sumele tranzacționate;
- tipul tranzacției;
- cursul de schimb spot sau forward;
- corespondenții bancari ai părților;
- modalitatea de încheiere a tranzacției.

Instrucțiunile de plată și decontare se transmit în cel mai scurt timp, de regulă în aceeași zi sau cel mai târziu a doua zi. Folosirea instrucțiunilor standard de plată are o importanță deosebită în evitarea apariției unor diferențe sau erori în decontarea sumelor tranzacționate.

La primirea documentelor specificate mai sus, acestea se verifică și pentru eventuale diferențe, părțile au obligația de a lua legătura în vederea soluționării situației pe cale amiabilă.

În caz de litigiu, părțile vor recurge la instanțe de arbitraj.

Banca Națională a României poate arbitra litigii apărute în relațiile dintre intermediarii autorizați, dar numai după ce părțile implicate dovedesc că au epuizat toate posibilitățile de soluționare pe cale amiabilă.

2. Organizarea operațiunilor cu valuta în cadrul băncilor comerciale românești

Activitățile privind operațiunile valutare sunt organizate, în cadrul băncilor comerciale, pe trei trepte: la nivelul Centralei, al sucursalelor județene coordonatoare și al celorlalte unități teritoriale, de tipul filiale sau agenții, după caz.

Astfel, la nivelul Centralei funcționează de regulă Direcția de operațiuni valutare cu statut de direcție operativă care coordonează întreaga activitate valutară din cadrul băncii comerciale.

Dintre atribuțiile principale ale acestei direcții pot fi amintite următoarele:

- asigură îndeplinirea tuturor criteriilor stabilite prin legi, statutul băncii și a celor precizate de către conducerea băncii, referitoare la organizarea operațiunilor valutare;
- realizează efectuarea operațiunilor pe piața valutară interbancară, atât în numele clienților cât și pentru nevoile proprii ale băncii;
- efectuează operațiunile de arbitraj valutar;
- realizează transmiterea tuturor ordinelor de plată, a deschiderilor și modificărilor de acreditive, asigură derularea incasso-urilor, analizează și verifică garanțiile bancare primite de la băncile corespondente din străinătate;
- analizează situația disponibilităților valutare în conturile de corespondent din străinătate, urmărind în permanență plasarea eficientă și fără risc a disponibilităților în valută, atât ale clienților, cât și cele proprii;
- asigură raportarea centralizată a datelor solicitate de Banca Națională a României și Ministerul Finanțelor, referitoare la operațiunile cu valută.

În cadrul Direcției de operațiuni valutare funcționează servicii cu atribuții specifice în domeniul valutar, cum ar fi: Serviciul Arbitraj, Serviciul Decontări Externe, Serviciul Acreditive, Incasso-uri, Garanții, Serviciul Emitere Carduri în valută și altele asemănătoare.

La nivelul sucursalelor județene coordonatoare, activitatea de operațiuni valutare este organizată în cadrul Serviciului sau Biroului de operațiuni valutare, după caz căruia îi revin atribuții de coordonare la nivel local. Aceste servicii sunt de regulă subordonate directorului sucursalei.

În cadrul sucursalelor, filialelor și agențiilor băncilor comerciale, activitățile privind operațiunile valutare sunt efectuate de persoane calificate, cărora li s-au stabilit atribuțiuni speciale în acest scop.

Scanned with OKEN Scanner

3. Tehnica operațiilor privind cumpărarea și vânzarea valutei efective. Conversia valutară.

Stabilirea cursului valutar pentru operațiunile zilei

Cursul valutar pentru operațiuni cu clienții persoane juridice se stabilește zilnic în cadrul centralei băncii de către Serviciul Arbitraj. Acest curs, după aprobare de către vicepreşedintele de resort, este transmis prin cele mai rapide mijloace de informare (telex, fax) tuturor unităților teritoriale ale băncii.

În cadrul unităților teritoriale, la ghişeele de lucru, se afişează pe toata durata programului de funcționare, lista cursurilor de vânzare şi cumpărare valută la vedere, pentru operațiunile zilei în cauză.

În cazul existenței de solicitări din partea clienților persoane juridice pentru cursuri la termen (forward) lucrătorul bancar din cadrul unității teritoriale ia legătura cu Serviciul Arbitraj din Centrală pentru a i se comunica aceste cursuri.

Alături de cursul băncii comerciale se afişează zilnic şi cursul oficial de schimb valabil pentru ziua respectivă, stabilit de Banca Națională a României, care are caracter orientativ, toate operațiunile de vânzare - cumpărare încheindu-se de fapt la cursul băncii comerciale.

Pentru operațiunile de vânzări-cumpărări valuta contra lei sub valoarea de 20.000 dolari S.U.A. (USD) sau echivalent, cursurile cotate zilnic sunt cursuri ferme.

Pentru ordinele de vânzare-cumpărare valută ale agenților economici care depăşesc această sumă, cursurile cotate sunt informative. Pentru stabilirea cursului tranzacției în aceste cazuri lucrătorul bancar ia legătura cu Serviciul Arbitraj, colaborând cât mai eficient pentru realizarea ei.

Cotarea zilnică se face obligatoriu pentru următoarele valute EURO (XEU).: dolar SUA (USD); lira sterlină (GBP); franc elvețian (CHF); coroana suedeză (SEK); coroana daneză (DKK); coroana norvegiană (NOK); dolar canadian (CAD); dolar australian (AUD); yen japonez (JPY). Funcție de cerere mai pot fi cotate şi alte valute precum forint ungar, leu moldovenesc, coroana cehă, liră egipteană, liră turcească etc.

Serviciul Arbitraj transmite de asemenea zilnic şi cursurile de vânzare -cumpărare pentru operațiunile valutare cu persoanele fizice. Lista acestor cursuri se afişează la loc vizibil, la casa de schimb valutar, pe toată durata programului de funcționare.

La casa de schimb valutar, cotarea zilnică se face numai pentru următoarele valute: euro, dolar SUA, dolar Canada, dolar Australia , lira sterlină, , franc elvețian, coroana suedeză, coroana daneză, yenul japonez.

Pentru operațiuni de vânzare - cumpărare cu alte valute se contactează în mod operativ Serviciul Arbitraj al Centralei băncii.

Tehnica, evidența şi controlul operațiunilor de vânzare – cumpărare a valutei efective, dispuse de clienți persoane juridice

Operațiunile de vânzare - cumpărare de valută pentru clienți persoane juridice se efectuează de unitățile operative ale băncii comerciale din ordinul şi în contul clienților, la depunerea de către aceştia a formularelor: „Ordin de vânzare valută" şi/sau „Ordin de cumpărare valută", după caz.

Persoanele juridice care depun Ordin de cumpărare valută, sunt obligate să probeze natura operațiunii valutare cu următoarele documente justificative, după caz:

- factura externă şi Declarația Vamală de Import (DIV) dacă suma în valută se utilizează pentru plata importului de mărfuri;
- contract extern şi factura proforma în cazul unor plăți în avans;
- factura şi scrisoarea de transport (CMR) pentru plata serviciilor de transport.

Completarea Ordinului de cumpărare valută se face de către client, conform formularului tipizat, cu următoarele informații obligatorii: nume client, adresa, cod fiscal,

Scanned with OKEN Scanner

numărul din Registrul Comerțului, persoane de contact, suma în valută, conturile în lei și valută, scopul cumpărării valutei, documentele ce stau la baza operațiunii, data întocmirii, semnătura și ștampila.

La primirea Ordinului de cumpărare valută lucrătorul bancar verifică:

- documentele justificative sub aspectul formei si legalității operației;
- existența disponibilităților în lei și valută ale clientului.

Suma solicitată nu trebuie să depășească suma probată prin documente justificative, plus sumele necesare plății comisioanelor și spezelor bancare.

După efectuarea operațiunii de cumpărare valută de către client, lucrătorul bancar urmărește utilizarea sumelor conform destinației declarate. Sumele cumpărate și neutilizate în termen de 30 de zile se rețin din contul clientului și sunt cumpărate automat de bancă.

În cazul în care clientul prezintă un Ordin de vânzare valută, lucrătorul bancar verifică corecta completare a formularului precum și existența disponibilului în valută.

De asemenea, în cazul tuturor documentelor prezentate de client, atât a ordinelor de vânzare cât și de cumpărare, se verifică obligatoriu autenticitatea acestora, prin compararea semnăturilor autorizate și a ștampilelor cu specimenele aflate în bancă.

Tranzacția de vânzare sau cumpărare de valută este considerată încheiată în momentul comunicării cursului de către lucrătorul bancar și acceptării acestuia de către client. În acest moment lucrătorul bancar completează ordinul de vânzare sau cumpărare valută prezentat de client cu cursul la care a fost executat ordinul, aplică semnătura sa și ștampila băncii.

Ordinele de vânzare și cumpărare valută prezentate de clienți se transmit zilnic prin fax Serviciului Arbitraj din Centrala băncii.

Pentru operațiunile desfășurate la cursul cotat ferm de bancă și acceptat de client nu se percepe comision. În cazul în care clientul nu acceptă cursul cotat ferm de bancă poate completa ordinul de vânzare sau cumpărare valută solicitând executarea ordinului la un curs limitat.

Înțelesul termenului "limitat" este în acest caz "vindeți cu cel puțin" în cazul unui ordin de vânzare și "cumpărați cu cel mult" în cazul unui ordin de cumpărare.

Serviciul Arbitraj din Centrala băncii comunică unității teritoriale dacă ordinul se poate executa sau nu la cursul limitat solicitat de client. Pentru tranzacțiile încheiate la curs limitat se percepe comision.

Înregistrările contabile ale operațiunilor de vânzare - cumpărare valută sunt următoarele:

a).- în cazul *operațiunii de cumpărare* valută:

2511	=	3721	(cu suma în valută)
Disponibil în valută al clientului		Poziție de schimb (valută)	
și concomitent			
3722	=	2511	(cu contravaloarea în lei)
Contravaloarea poziției de schimb (lei)		Disponibil în lei al clientului	

b).-în cazul *operațiunii de vânzare* valută:

2511	=	3722	(cu suma în lei)
Disponibil în lei al clientului		Contravaloarea poziției de schimb (lei)	
și concomitent			
3721	=	2511	(cu suma în valută)
Poziție de schimb (valută)		Disponibil în valută al clientului	

Scanned with OKEN Scanner

Transferul sumelor între conturi se efectuează în aceeaşi zi, considerată fiind data tranzacţiei.

Executarea operaţiunii de vânzare sau cumpărare de valută este confirmată clientului prin eliberarea extraselor de cont, atât pentru contul de disponibil în valută, cât şi pentru cel de disponibil în lei.

Ordinele de vânzare şi cele de cumpărare valută depuse de clienţi, alături de copiile documentelor justificative, se reţin de lucrătorul bancar la actele zilei.

Zilnic, pentru fiecare operaţiune de vânzare - cumpărare, la sfârşitul zilei se stabilesc după caz diferenţe de curs favorabile sau nefavorabile, dintre cursul oficial de schimb comunicat zilnic de către Banca Naţională a României şi cursul efectiv al băncii comerciale.

Înregistrările contabile necesare reflectării acestor operaţiuni sunt următoarele:

a) pentru diferenţe favorabile:

3722 = 7061

Contravaloarea poziţiei de schimb (lei) — Venituri din operaţiuni de schimb şi arbitraj

b) pentru diferenţe nefavorabile:

6061 = 3722

Pierderi din operaţiunile de schimb şi arbitraj — Contravaloarea poziţiei schimb (lei)

La sfârşitul fiecărei zile operative se face raportarea către Centrală a tuturor tranzacţiilor valutare efectuate, care la rândul ei informează despre operaţiile zilei direcţia de specialitate din Centrala B.N.R..

Aplicaţie practică privind operaţiunile de vânzare-cumpărare valută efectivă dispusă de clienţi

Operaţiunea de cumpărare valută efectivă

S.C. MPC Muzical Publisher Company Exim S.R.L. cu sediul în Cluj - Napoca, str. Prof. Ciortea 5/33, având conturile deschise la Banca Agricolă Sucursala Cluj Filiala Horea, dispune de suma de 3653 coroane suedeze (SEK) pe care doreşte să o vândă.

În acest scop, depune la bancă în data de 13.05.a.c un ordin de vânzare valută la vedere valabil pentru această dată.

La primirea ordinului, lucrătorul bancar verifică existenţa sumei în valută care urmează a fi vândută, modul de completare al ordinului de vânzare, precum şi concordanţa semnăturilor şi ştampilei clientului cu specimenele depuse la bancă.

Cursul comunicat de Serviciul Arbitraj din Centrala Băncii pentru operaţiunile zilei de acest tip este de 4738 lei/1 SEK.

Reprezentantul firmei MPC Muzical Publisher Company Exim S.R.L acceptă cursul cotat ferm.

Ordinul de vânzare valută la vedere este acceptat de bancă. Tranzacţia se încheie prin completarea ordinului de către lucrătorul bancar cu cursul cotat ferm, acesta aplicând semnătura sa şi ştampila băncii.

S.C. MPC Muzical Publisher Company Exim S.R.L. încasează în aceeaşi zi, în contul de disponibil în lei, contravaloarea valutei vândute, respectiv 17.307.914 lei (3653 SEK × 4738 lei/1 SEK).

Înregistrările în contabilitatea băncii ale operaţiunii de vânzare valută de către S.C. MPC Muzical Publisher Company Exim S.R.L. sunt următoarele:

2511 = 3721 3653 SEK

Disponibil în valută S.C. MPC S.R.L. — Poziţie de schimb valută

Scanned with OKEN Scanner

3722 = 2511 17307914 ROL
Contravaloarea poziției de schimb (lei) — Disponibil în lei S.C. MPC S.R.L.

Ordinul de vânzare se reține de către lucrătorul bancar la actele zilei și se arhivează.

Să admitem că Banca Națională a României a comunicat un curs valabil pentru data de 13.05.a.c. de 4765 lei/1 SEK. Diferența dintre acest curs și cursul practicat de unitatea Băncii Agricole se constituie ca sursă de venit pentru bancă, fiind o diferență favorabilă.

Pentru operațiunea prezentată diferența este determinată și reflectată în contabilitatea unității bancare astfel:

(4765 – 4738) × 3653 SEK = 98631 lei

3722 = 7061 98631 lei
Contravaloarea poziției de schimb lei — Venituri din operațiuni de schimb și arbitraj

Operațiunea de vânzare valută efectivă

S.C. Axelen Impex S.R.L. are conturi în lei și valută deschise la Reiffeisen bank Cluj-Napoca, Filiala Horea. Având de achitat o factură externă de transport în valoare de 760 USD, S.C. Axelen Impex S.R.L. depune în data de 20.07.a.c. la bancă un ordin de cumpărare valută la vedere.

Pentru a justifica operațiunea de cumpărare valută, se anexează la ordin și o copie a facturii de transport nr. 543900/10.07. a.c. în valoare de 760 USD.

Lucrătorul bancar verifică documentele prezentate, sub aspectul formei, conținutului și legalității.

Ordinul de cumpărare valută se completează cu suma de 820 USD, diferența de 60 USD dintre valoarea ordinului și valoarea facturii urmând a fi folosită pentru achitarea comisioanelor și spezelor bancare ocazionate de plata externă.

Cursul cotat ferm de bancă comunicat de Serviciul Arbitraj din Centrală, valabil pentru data de 20.07.a.c. pentru operațiunile de cumpărare valută de către clienți (vânzare de către bancă) este de 4878 lei/1 USD.

Cursul este acceptat de client.

După verificarea disponibilului în lei necesar efectuării tranzacției ordinul este acceptat de bancă.

Lucrătorul bancar completează ordinul cu cursul zilei, aplică semnătura sa și ștampila băncii.

Înregistrările contabile ale operațiunii de cumpărare valută de către S.C. Axelen Impex S.R.L. sunt următoarele:

2511 = 3722 3999960 lei
Disponibil în lei S.C. Axelen Impex S.R.L. — Contravaloarea poziției de schimb lei

și concomitent

3721 = 2511 820 USD
Poziție de schimb valută — Disponibil în valută (USD) S.C. Axelen Impex S.R.L.

În aceeași zi, contul de disponibil în lei este debitat cu suma de 3999960 lei (820 USD× 4878 lei/1USD), iar contul de disponibil în valută este creditat cu suma cumpărată, respectiv 820 USD.

Ordinul de cumpărare, alături de copia facturii de transport, se reține de lucrătorul bancar la actele zilei.

Să admitem că Banca Națională a României a comunicat un curs valabil pentru data de 20.07.a.c. de 4797 lei/1USD.

Scanned with OKEN Scanner

Pentru operațiunea prezentată, diferența dintre cursul băncii și cursul Băncii Naționale a României este favorabilă, înregistrându-se ca venit, adică:

(4878 – 4797) × 820 USD = 66.420 lei, prin formula contabilă,

3722	=	7061	66.420 lei
Contravaloarea poziției de schimb lei		Venituri din operațiuni de schimb și arbitraj	

Tehnica operațiunilor privind conversia valutară

La solicitarea clienților, unitățile băncilor comerciale efectuează și operațiuni de schimb valutar de tipul valută contra valută. Aceste operații denumite conversii valutare, reprezentând schimbul dintr-o valută în alta se efectuează atât pentru persoane juridice cât și pentru persoane fizice, atât prin cont cât și în numerar. Raportul de schimb (conversia) este stabilită zilnic de către Centrala băncii și comunicată unităților operative odată cu lista cursurilor zilei.

În cazul în care valuta schimbată se utilizează pentru decontări fără numerar, se întocmește o notă contabilă care cuprinde: suma în valuta care urmează a fi schimbată, suma în valuta ce urmează a fi cumpărată, raportul de schimb (conversie) între cele două valute, conturile în cele două valute ale clientului, semnătura și ștampila lucrătorului bancar.

Înregistrările contabile sunt următoarele:

2511	=	3721
Disponibil în valută al clientului (valuta vândută)		Poziție de schimb (valută)

3721	=	2511
Poziție de schimb (valuta)		Disponibil în valută al clientului (valuta solicitată)

Reținerea comisionului băncii se înregistrează prin formula:

2511	=	3721
Disponibil în valută al clientului		Poziție de schimb (valuta) (comisioane încasate)

În cazul în care schimbul este solicitat de o persoană fizică, operațiunea se execută de către casa de schimb valutar, dacă acesta dispune de numerar în valuta dorită de client.

Pe baza Buletinului de schimb valutar întocmit de lucrătorul casei de schimb valutar se fac următoarele înregistrări:

1010	=	3721
Casa de circulație în valută (cod valuta schimbată)		Poziție de schimb valută

3721	=	1010
Poziție de schimb valută		Casa de circulație în valută (cod valuta solicitată)

Scanned with OKEN Scanner

Tehnica, evidența și controlul operațiunilor efectuate prin casele de schimb valutar

Potrivit Regulamentului privind efectuarea operațiunilor valutare, emis de Banca Națională a României, operațiunile de schimb valutar pentru persoane fizice pot fi efectuate legal pe teritoriul României numai de către următoarele categorii de persoane juridice:

a) bănci autorizate de către Banca Națională a României să efectueze operațiuni valutare. Aceste bănci pot realiza operațiuni de schimb valutar cu numerar și substitut de numerar pentru persoane fizice, în incinta tuturor sediilor (centrale, sucursale, filiale, agenții) precum și în cele organizate independent (în aeroport, puncte vamale etc.) cu obligația efectuării înregistrărilor corespunzătoare aferente operațiunilor și respectarea întocmai a normelor legale;

b) case de schimb valutar organizate ca persoane juridice conform Legii nr. 31/1990 privind societățile comerciale, cu modificările ulterioare, având ca obiect unic de activitate schimbul valutar, autorizate fiind la rândul lor de Banca Națională a României;

c) intermediari autorizați, respectiv societăți comerciale care dețin în administrare unități hoteliere, autorizate de Banca Națională a României să organizeze ghișee de schimb valutar în vederea încasării contravalorii prestațiilor oferite turiștilor străini.

Normele B.N.R. prevăd condițiile generale obligatorii de autorizare a operațiunilor de schimb valutar, între care: posesia spațiului destinat exclusiv schimbului valutar, cu acces public direct și adresă identificabilă; personalul de conducere și cel angajat să prezinte certificat de cazier judiciar fără antecedente; dotare corespunzătoare necesară derulării activității de schimb valutar (tehnică de calcul și programe adecvate, aparat de verificare a autenticității bancnotelor, casă de bani pentru păstrarea în deplină securitate a valorilor, sisteme de alarmă, etc.).

Solicitantul, constituit conform Legii nr. 31/1990, cu modificările ulterioare, trebuie să prezinte și dovada existenței capitalului social vărsat și a disponibilităților în lei și valută convertibilă în contul casei de schimb valutar. Disponibilitățile totale vărsate nu pot fi mai mici de 500 milioane lei sau echivalentul în valută convertibilă.

Casele de schimb valutar trebuie să-și păstreze disponibilitățile proprii în valută convertibilă și în lei, în conturi deschise la bănci autorizate din România precum și în casieriile proprii ale caselor (punctelor) de schimb valutar.

Casele de schimb valutar pot cumpăra și vinde în mod liber valută convertibilă pe piața interbancară, prin intermediul băncilor, în limita disponibilităților proprii.

Conform normelor din Regulamentul operațiunilor valutare, casa de schimb valutar poate cumpăra valută convertibilă sub formă de numerar și substitut de numerar contra lei, de la persoane fizice rezidente sau nerezidente.

Referitor la operațiunile de vânzare, casa de schimb valutar poate vinde valută convertibilă contra lei persoanelor fizice rezidente, fără restricții de sumă.

Persoanelor fizice nerezidente, casa de schimb valutar le poate vinde valută convertibilă contra lei numai până la concurența sumei evidențiate ca fiind schimbată din valută convertibilă în lei pe baza unui buletin de schimb valutar emis de un intermediar autorizat la intrarea în țară.

Toate operațiunile de vânzare sau cumpărare valută se fac cu legitimarea persoanei pe bază de buletin de identitate sau pașaport individual, legal valabile. Este interzisă înscrierea de către lucrătorul punctului de schimb valutar a vreunei mențiuni privind efectuarea unei operațiuni de schimb valutar în buletinul de identitate sau în pașaport.

Pentru fiecare tranzacție, vânzare sau cumpărare de valută, lucrătorul punctului de schimb valutar va completa și emite, cu mijloace computerizate, după verificarea actului de identitate al clientului, formularul "Buletin de schimb valutar", în două exemplare. Buletinele de schimb valutar sunt documente cu regim special, care cuprind obligatoriu următoarele elemente:

Scanned with OKEN Scanner

* antetul unității autorizate să efectueze schimbul valutar;
* numele și prenumele clientului, țara de proveniență, seria și numărul buletinului de identitate sau pașaportului;
* calitatea persoanei fizice care solicită schimbul: rezident sau nerezident;
* suma încasată de la client;
* cursul de schimb valutar;
* comisionul casei de schimb valutar (se încasează numai în lei);
* suma plătită clientului;
* data efectuării operațiunii de schimb valutar, semnătura lucrătorului casei de schimb valutar și ștampila unității.

În cazul unei operațiuni de cumpărare de valută contra lei de către o persoană fizică nerezidentă, pe verso-ul buletinului de schimb valutar se mai înregistrează obligatoriu următoarele date din buletinul de schimb valutar inițial, care dovedește vânzarea de valută efectuată anterior la intrarea în țară:

- data vânzării;
- suma în valută convertibilă vândută și suma în lei cumpărată;
- societatea care a efectuat operațiunea de schimb.

Cursurile de schimb valutar, atât cele de cumpărare cât și cele de vânzare se stabilesc în mod liber, de către fiecare societate autorizată de Banca Națională a României să efectueze schimb valutar.

In cazul băncilor cursurile de schimb valutar sunt comunicate zilnic de către centrala băncii către toate unitățile operative care dispun de case (punctele) de schimb valutar.

Lista cuprinzând cursurile de vânzare și cumpărare pentru valuta convertibilă se afișează zilnic, în mod obligatoriu, la loc vizibil, pe toata perioada programului de lucru al punctului de schimb valutar.

Cu ajutorul aparatelor din dotare, lucrătorul punctului de schimb valutar verifică la fiecare operațiune de schimb, autenticitatea bancnotelor.

Originalul buletinului de schimb valutar, datat, semnat și ștampilat de lucrătorul casei de schimb se înmânează clientului.

Evidența operațiunilor de schimb valutar se ține cu ajutorul registrului zilnic al tranzacțiilor în care se indică cumpărările și vânzările de valută convertibilă pe feluri de valute, sumele în lei plătite, respectiv încasate în cadrul acestor operațiuni, precum și comisioanele.

La sfârșitul fiecărei zile de lucru la registrul tranzacțiilor se anexează lista cursurilor de schimb valutar, semnată și ștampilată de persoanele împuternicite, precum și exemplarul al doilea al fiecărui buletin de schimb valutar.

Pentru operațiile de vânzare valută către persoane fizice nerezidente se anexează la registrul tranzacțiilor și o fotocopie a buletinului de schimb valutar inițial care dovedește cumpărarea de valută de către un intermediar autorizat de la persoana fizică nerezidentă respectivă.

Registrul tranzacțiilor este folosit ca document justificativ primar pentru înregistrările contabile ale zilei.

Operațiunile de schimb valutar se înregistrează în contabilitatea unităților operative ale băncilor comerciale astfel:

a) *la cumpărarea de valută*:

1010 = 3721 (cu suma în valută)

Casa de schimb valutar Poziție de schimb

(valută)

și concomitent

Scanned with OKEN Scanner

3722 = 1010 (cu contravaloarea în lei)
Contravaloarea poziției de schimb (lei) — Casa de schimb valutar

b) *la vânzarea de valută*:
3721 = 1010 (cu suma în valută)
Poziție de schimb (valută) — Casa de schimb valutar
și concomitent:
1010 = 3722 (cu contravaloarea în lei)
Casa de schimb valutar în lei — Contravaloarea poziției de schimb (lei)

Zilnic se stabilesc diferențele favorabile sau nefavorabile în lei, dintre cursul casei de schimb valutar al băncii și cursul oficial de schimb comunicat de Banca Națională a României. Înregistrarea contabilă a acestor *diferențe* se realizează astfel:

a) *pentru diferențe favorabile*:
3722 = 7061 (cu suma în lei)
Contravaloarea poziției de schimb (lei) — Venituri din operațiuni de schimb valutar

b) *pentru diferențe nefavorabile*:
6061 = 3722 (cu suma în lei)
Pierderi din operațiunile de schimb — Contravaloarea poziției de schimb (lei)

De regulă, pentru operațiunile de schimb efectuate de persoanele fizice prin casele de schimb valutar băncile comerciale nu percep comisioane.

Raportarea operațiunilor de schimb valutar către Banca Națională a României este obligatorie și se face pe baza datelor primite de Centrală, de la toate casele de schimb valutar din teritoriu ale băncii, prin întocmirea în două exemplare a "*Situației operațiunilor de schimb valutar*" ce privește toate operațiunile derulate pe total persoană juridică autorizată, respectiv de bancă, în decursul unei luni.

Aplicație practică privind efectuarea operațiunilor de vânzare –cumpărare valută prin casa de schimb valutar

A. Operațiunea de cumpărare a valutei

1) O persoană dorește să vândă la casa de schimb valutar a Reiffeisenbank Cluj suma de 1000 dolari Canada (CAD).

Cursul afișat la casa de schimb valutar valabil la data de 15.07.a.c. pentru cumpărarea de CAD este de 6680 lei/1CAD.

Pe baza buletinului de identitate prezentat de client, lucrătorul casei de schimb întocmește un "*Buletin de schimb valutar*" în două exemplare.

Casierul primește de la client suma în valută și verifică autenticitatea bancnotelor. Se înmânează clientului contravaloarea în lei, la cursul zilei, a valutei vândute și anume 668.000 lei (1000 CAD × 6680 ROL/1 CAD = 668.000 ROL).

Un exemplar din Buletinul de schimb valutar se înmânează clientului. Exemplarul care rămâne în posesia băncii se semnează și de către client.

Casierul aplică pe Buletinul de schimb valutar, alături de semnătura sa și ștampila băncii, ștampila "ÎNCASAT" prin care se confirmă încasarea sumei în valută de la client.

Pe baza Buletinului de schimb valutar operațiunea prezentată se înregistrează în contabilitate astfel:

Scanned with OKEN Scanner

1010 = 3721 1000 CAD
Casa de schimb valutar în valuta şi concomitent — Poziţie de schimb valută

3722 = 1010 668.000 ROL
Contravaloarea poziţiei de schimb (lei) — Casa de schimb valutar în lei

Cursul Băncii Naţionale a României în ziua de 15.07.a.c. este de 6850 lei/1CAD Diferenţa dintre acest curs şi cursul casei de schimb valutar este:

(6850–6680) × 1000 CAD = 17.000 lei, rezultând deci o diferenţă de curs favorabilă.

Aceasta se va reflecta în contabilitatea băncii astfel:

3722 = 7061 17.000 lei
Contravaloarea poziţiei de schimb lei — Venituri din operaţiuni de schimb

B. Operaţiunea de vânzare a valutei

2) O persoană fizică, cetăţean român, doreşte să cumpere de la casa de schimb valutar a Reiffeisenbank Cluj suma de 1756 dolari SUA (USD).

Pe baza buletinului de identitate, lucrătorul casei de schimb valutar întocmeşte "*Buletinul de schimb valutar*" în două exemplare, cu data de 15.07.a.c..

Cursul de vânzare al casei de schimb valutar, pentru dolari SUA (USD), valabil în data de 15.07.a.c. este de 8.735 lei/1 USD.

Casierul va încasa de la client suma de 15.338.660 lei (1756 USD × 8735 ROL/1 USD = 15.338.660 ROL).

Clientului i se înmânează suma în valută şi un exemplar al "Buletinului de schimb valutar".

Pe exemplarul băncii, casierul va aplica şi ştampila "PLĂTIT", alături de ştampila băncii şi semnătura sa.

Înregistrările contabile ale operaţiunii prezentate sunt următoarele:

3721 = 1010 1.756 USD
Poziţie de schimb valută — Casa de schimb valutar (valută)

1010 = 3722 15.338.660 ROL
Casa de schimb valutar (lei) — Contravaloarea poziţiei de schimb (lei)

Cursul comunicat de Banca Naţională a României valabil pentru data de 15.07.a.c. este de 8.666 lei/1 USD. Diferenţa faţă de cursul Băncii Agricole se constituie ca venit din operaţiunea de schimb valutar, reprezentând o diferenţă de curs favorabilă de

(8735 – 8666) × 1756 USD = 121.164 lei.

Aceasta se va reflecta în contabilitatea băncii la venituri, astfel:

3722 = 7061 121.164 lei
Contravaloarea poziţiei de schimb (lei) — Venituri din operaţiuni de schimb valutar

Notă: Pentru operaţiunile de vânzare - cumpărare valută efectuate de persoane fizice prin casa de schimb valutar, de regulă, băncile nu percep comision. În cazul în care sunt practicate ele se încasează în numerar şi se reflectă la venituri.

Scanned with OKEN Scanner

4. Tehnica, evidența și controlul operațiunilor cu mijloace de plată străine

Tehnica, evidența și controlul operațiunilor cu cecuri externe

Cecul reprezintă un înscris prin care titularul unui cont deschis la o bancă, numit "trăgător", dă ordin necondiționat acestei bănci să achite din contul său, la o anumită dată sau la prezentare, suma înscrisă în cec, unei terțe persoane sau însuși trăgătorului aflat în calitatea sa de "beneficiar" al sumei.

Prin urmare, în derularea operațiunilor cu cecuri intervin trei subiecți:

- trăgătorul – reprezentat de persoana care dispune plata. În tranzacțiile economice internaționale acesta este în situația de cumpărător (importator). Prin emiterea cecului el își achită obligațiile contractuale de plată;
- trasul – reprezentat de banca care onorează la plată cecul, în baza ordinului necondiționat al trăgătorului afectând disponibilitățile acestuia;
- beneficiarul – reprezentat de persoana în favoarea căreia se face plata și care poate fi: vânzătorul (exportatorul) în cazul unui cec de plată sau chiar trăgătorul însuși în cazul unui cec de retragere a unei părți din disponibilitățile sale aflate în cont.

În cazul decontărilor internaționale cecul este folosit ca instrument de plată în două variante: cec curent și cec de călătorie.

Operațiile cu cecuri curente (de virament)

Băncile comerciale încheie convenții externe cu bănci corespondente, asigurând astfel încasarea tuturor cecurilor curente în valută prin remiterea acestora direct corespondenților externi. În acest fel perioada de încasare este considerabil redusă.

Primirea cecurilor curente are loc la ghișeele unităților operative ale băncilor comerciale prin depunerea lor de către clienții aflați în calitate de creditor (exportator). La depunerea la bancă, cecurile trebuie însoțite de o "Cerere de remitere a cecurilor la încasare", întocmită în două exemplare, semnată și ștampilată de client.

La primirea cecurilor, lucrătorul bancar verifică îndeplinirea următoarelor condiții:

- cecul să conțină toate elementele prevăzute de formular, fără ștersături sau adăugiri;
- să fie semnat de emitent (trăgător);
- să conțină numele beneficiarului, să fie semnat și ștampilat de acesta (datele beneficiarului titular de cont se verifică să corespundă cu specimenele existente la bancă);
- suma în cifre să corespundă cu suma în litere;
- cecul să fie prezentat în cadrul termenului de valabilitate, dacă acesta este menționat în mod expres pe cec.

Dacă nu există termen de valabilitate cecul trebuie prezentat de client la încasare într-o perioadă variind între 20 și 70 de zile, după cum locurile de emitere și de plată sunt situate în aceeași zonă geografică (Europa, Asia, America) sau în zone mai îndepărtate una de alta.

Când termenul de valabilitate nu este menționat pe cec, iar cecul este mai vechi de patru luni de zile de la data emiterii, acesta este primit și remis la încasare cu borderou separat, informându-se clientul asupra faptului că cecul ar putea fi refuzat la plată de către banca externă. Refuzul plății nu presupune însă anularea comisioanelor de remitere.

Confirmarea primirii cecului se face de către lucrătorul bancar prin înscrierea cecului în "Registrul de evidență - primire și remitere a cecurilor" și prin înscrierea numărului sub care s-a înregistrat cecul în acest registru pe ambele exemplare ale "Cererii de remitere a cecurilor la încasare".

După semnarea și ștampilarea celor două exemplare ale cererii, copia se restituie clientului, iar originalul împreună cu cecul prezentat se rețin de lucrătorul bancar.

Cecul se trimite Direcției Generale de Operațiuni Valutare (Serviciul cecuri în valută) din cadrul Centralei băncii comerciale pe baza unui "Borderou de remitere a cecurilor".

Scanned with OKEN Scanner

Centrala băncii contactează la rândul său banca externă corespondentă căreia îi remite prin poştă cecurile în vederea încasării lor.

La sucursale cecurile remise spre încasare Centralei băncii se înregistrează în debitul contului 9591 "Alte angajamente" - cecuri remise spre încasare. Este un cont de ordine şi evidenţă din afara bilanţului al cărui sold debitor reflectă valoarea nominală a cecurilor remise şi neîncasate încă.

Ulterior, la primirea documentului DRS din partea Centralei prin care se confirmă încasarea cecurilor se fac următoarele înregistrări contabile:

3410.04 = %

Decontări intrabancare primite 2511

(DRS-uri confirmate în valută) Disponibil în valută al clientului

3721

Poziţie de schimb

(pentru comisioane încasate)

Concomitent se creditează contul în afara bilanţului 9591 cu valoarea nominală a cecului, indiferent dacă acesta este încasat integral sau diminuat cu comisioanele şi spezele bancare aferente.

Controlul corectitudinii desfăşurării operaţiunilor de remitere spre încasare a cecurilor în valută se face prin verificarea realităţii soldului contului 9591. Soldul acestui cont reprezintă valoarea cecurilor remise spre încasare, rămase în evidenţă, care trebuie să corespundă în permanenţă cu valoarea cecurilor neîncasate evidenţiate în "Registrul de evidenţă a cecurilor".

Operaţii cu cecurile de călătorie

Cecurile de călătorie sunt considerate cecuri cu decontare imediată. Băncile comerciale onorează cecuri de călătorie în valută emise de bănci externe recunoscute, precum: American Express Banking, Thomas Cook, Visa, Mastercard etc., pe baza unor convenţii anume încheiate în acest scop.

Cecurile de călătorie sunt cecuri cu valori fixe (10, 20, 100 etc. unităţi monetare) imprimate pe înscris. Aceste cecuri au caracteristici de formă şi de design specifice, care diferă în funcţie de anul emiterii, de banca emitentă, etc. De asemenea au tipărită pe ele menţiunea "cec de călătorie" în limba în care a fost redactat: "travellers cheque" sau "cheque de voyage".

Cecurile de călătorie înlocuiesc numerarul şi asigură o securitate sporită prin faptul că posesorul le semnează o dată la primire, în prezenţa funcţionarului băncii emitente şi o dată la depunerea spre încasare în faţa casierului sau lucrătorului bancar al băncii ce-l onorează la plată.

Băncile comerciale româneşti nu acceptă la încasare cecuri exprimate în alte valute decât cele folosite în mod curent de bancă, respectiv valutele agreate şi menţionate în lista oficială a cursurilor pieţei valutare comunicată de Banca Naţională a României.

Cecurile de călătorie se acceptă şi se onorează de către băncile comerciale în momentul prezentării lor la ghişeele băncii şi numai după verificarea autenticităţii, scop în care se urmăresc în mod obligatoriu următoarele:

* originalitatea cecului care se verifică prin comparare cu catalogul de specimene şi cu ajutorul unor aparate speciale care scot în evidenţă elementele de siguranţă tipărite cu cerneală specială sau cele metalice, reflectorizante;
* existenţa semnăturii iniţiale pe cec;
* contrasemnarea cecului de către client în faţa lucrătorului bancar;
* identitatea celor două semnături - dacă în această privinţă există suspiciuni se poate solicita paşaportul sau o a treia semnătură pe verso-ul cecului.

Scanned with OKEN Scanner

Onorarea cecurilor de călătorie se poate face în valuta în care este exprimat cecul, în altă valută solicitată de către client sau în lei. Cursul de schimb practicat este cursul zilei de la ghişeul de schimb valutar.

În cazul în care cecurile se onorează în numerar, plata se efectuează de către casier prin eliberarea de numerar din casa de circulaţie în valută, sau lei, după caz, pe baza dispoziţiei de plată întocmită de referentul de ghişeu. În cazul în care onorarea cecurilor se face în cont, deci fără eliberare de numerar, se întocmesc doar notele contabile cu înregistrările corespunzătoare.

Onorarea cecurilor de călătorie se reflectă în contabilitatea băncilor comerciale astfel:

a) Onorarea cecurilor de călătorie în valuta cecului

– pentru onorarea în numerar:

1090 = %
Alte valori (cecuri de călătorie-valută) 1010 Casa de circulaţie în valută
3721 Poziţie de schimb (pentru comisioane încasate)

– pentru onorarea în cont:

1090 = %
Alte valori (cecuri de călătorie-valută) 2511 Disponibil în valută al clientului
3721 Poziţie de schimb (pentru comisioane încasate)

b) *Onorarea cecului de călătorie în altă valută* decât cea înscrisă pe cec:

La prezentarea cecului lucrătorul bancar stabileşte valoarea cecului în valuta solicitată, la cursul de schimb al zilei respective.

– pentru onorarea cecului în valuta solicitată se efectuează mai întâi înregistrarea contabilă pentru operaţia de schimb valutar:

1090 = 3721
Alte valori (cecuri de călătorie în valută) Poziţie de schimb (valută)

– pentru eliberarea numerarului, mai puţin comisionul reţinut se efectuează apoi înregistrarea contabilă:

3721 = %
Poziţie de schimb (valută) 1010 Casa de circulaţie în valută
3721 Poziţie de schimb (pt. comisioane încasate)

c) Onorarea cecurilor de călătorie în lei:

Cecurile se primesc la casa (punctul) de schimb valutar unde se stabileştemai întîi valoarea în lei la cursul zilei. După verificarea şi acceptarea la plată a cecului, lucrătorul de la casa de schimb valutar întocmeşte "Buletinul de schimb valutar". Înregistrările contabile pentru schimbul valutar şi onorarea în lei sunt următoarele:

1090 = 3721
Alte valori (cecuri de călătorie în valută) Poziţie de schimb (total-valută)
3722 = 1010
Contravaloarea poziţiei de schimb (total-lei) Casa (cecuri de călătorie)

Scanned with OKEN Scanner

1010 = 1010
Casa de schimb valutar Casa de circulație în valută
1010 = 1010
Casa (cecuri de călătorie) Casa de circulație în lei

Cecurile astfel colectate sunt evidențiate în contul 9591 "Alte angajamente" și apoi remise Centralei băncii. Aceasta la rândul său le va remite spre încasare băncilor corespondente emitente din străinătate.

Ulterior la primirea scrisorii DRS de la Centrala băncii care confirmă încasarea cecurilor de la extern, sucursalele efectuează următoarea înregistrare contabilă:

3410.04 = 1090.00.01
Decontări intrabancare primite Alte valori (cecuri de
(DRS-uri confirmate în valută) călătorie în valută)

concomitent creditând contul de ordine și evidență din afara bilanțului 9591 "Alte angajamente" – cecuri remise spre încasare.

Băncile comerciale românești, în baza convențiilor încheiate cu băncile străine, pot vinde clientelei rezidente și nerezidente cecuri de călătorie personalizate în valută. Pentru a prezenta fluxul de operațiuni ocazionat de un astfel de demers îl particularizăm prin vânzarea cecurilor de călătorie în valută de tip AMERICAN EXPRES.

Preluarea și gestionarea acestor cecuri în unitățile teritoriale ale băncilor comerciale se face pe bază de comenzi emise către Centrala băncii. Aceasta la rândul ei se aprovizionează cu imprimate de la AMERICAN EXPRESS, periodic.

Cecurile se eliberează delegatului împuternicit de sucursale pe baza *"Scrisorii pentru remitere valori"* și se recepționează la unitatea teritorială, de către o comisie de recepție constituită prin decizia directorului. Comisia întocmește un *"Proces verbal de recepție"* urmărind în mod deosebit concordanța cu seriile înscrise în "Scrisoarea pentru remitere valori".

Vânzarea cecurilor de călătorie se face prin încasarea în numerar sau din contul de disponibilități în valută, după caz, întocmindu-se o chitanță "*Sales receipt*".

Operațiunea de vânzare a cecurilor de călătorie se reflectă în contabilitatea băncii, astfel:

– *în cazul vânzării contra numerar*

1010 = 3410.03
Casa de circulație Decontări intrabancare
în valută (DRS-uri emise în valută)

– *în cazul vînzării cu plata din cont*

2511 = 3410.03
Disponibil în valută Decontări intrabancare
al clientului (DRS-uri emise în valută)

La documentul DRS emis se anexează două exemplare ale chitanței "Sales receipt" care apoi se trimit Centralei băncii comerciale.

Clientului i se înmânează un exemplar al chitanței, precum și cecurile de călătorie, urmărindu-se totodată semnarea acestora în fața lucrătorului bancar.

Comisionul pentru vânzarea cecurilor de călătorie se poate încasa, fie în numerar, fie din cont, înregistrările fiind următoarele

– *pentru comision încasat în numerar*

1010 = 3721
Casa de circulație Poziție de schimb
(în valută) (comisioane încasate)

Scanned with OKEN Scanner

– *pentru comision încasat prin cont*

2511 = 3721

Disponibil în valută al clientului — Poziție de schimb (comisioane încasate)

şi apoi sau concomitent:

3722 = 7061

Contravaloarea poziției de schimb — Venituri din schimb valutar

Tehnica, evidența şi controlul operațiunilor cu carduri

A. *Prezentare generală a cardului EUROCARD/MASTERCARD*

Exemplificările ce urmează privesc cardurile emise de către Banca Agricolă S.A., actualmente Raiffeisen Bank, operațiile principial fiind valabile şi pentru restul băncilor comerciale autorizate să utilizeze astfel de carduri.

Cardul "EUROCARD/MASTERCARD" se înscrie între modalitățile moderne de decontare, sigla EUROCARD/MASTERCARD oferind clienților posibilitatea efectuării de cheltuieli în orice regiune de pe mapamond ce recunoaşte şi are afişat acest însemn.

Cardul "EUROCARD/MASTERCARD" emis de Raiffeisen Bank este un *card de tip debit*, cu acoperire în dolari SUA, care oferă posibilitatea efectuării de tranzacții comerciale şi retrageri de numerar numai peste hotare, în limita disponibilităților valutare proprii aflate în conturile speciale de card din bancă.

Cardul este un instrument de plată destinat persoanelor fizice, cetățeni români cu domiciliul în România, precum şi persoanelor fizice, cetățeni străini care lucrează în cadrul ambasadelor, consulatelor şi reprezentanțelor altor țări în România sau în cadrul unor organizații internaționale sau reprezentanțe ale acestora care funcționează în România.

Orice persoană fizică amintită mai sus poate solicita eliberarea unui *card principal* şi, opțional, a unui singur *card suplimentar* (pentru soț sau soție, după caz). Cererea pentru eliberarea unui card suplimentar poate fi depusă băncii simultan cu solicitarea cărții principale, sau ulterior. Toate tranzacțiile efectuate de cardul suplimentar, inclusiv taxele şi comisioanele se debitează din contul de card al titularului de card principal.

Cardul "EUROCARD/MASTERCARD" este un instrument de decontare ce se poate utiliza numai în afara granițelor naționale pentru orice tranzacție potențială la hoteluri, restaurante, magazine sau orice alt punct comercial ce are afişată sigla EUROCARD/MASTERCARD precum şi pentru obținerea de numerar de la bănci membre EUROCARD/MASTERCARD sau de la distribuitoarele automate de numerar - ATM.

Deținerea unui card "EUROCARD/MASTERCARD"emis de către Reiffeisen Bank oferă posesorului evidente avantaje, dintre care:

- posibilitatea accesării directe, din orice țară, a contului ataşat cardului, indiferent de moneda în care se derulează tranzacția;
- siguranța în utilizare, atât prin eliminarea necesității de a deține numerar în valută, cât şi prin posibilitatea blocării accesului la cont, în cazul pierderii sau furtului cardului;
- posibilitatea obținerii de numerar în străinătate;
- bonificare de dobândă la disponibilitățile valutare din contul ataşat cardului;
- evidența riguroasă a tranzacțiilor efectuate prin punerea la dispoziție a extraselor de cont şi a rapoartelor.

B. *Procedurile de emitere şi realimentare a cardului "EUROCARD/MASTERCARD"*

Persoana fizică solicitantă a unui card "EUROCARD/MASTERCARD" întocmeşte o cerere tipizată pentru emiterea unei cărți de plată, care se depune de solicitant la unitatea bancară teritorială din localitatea unde domiciliază.

Scanned with OKEN Scanner

În termen de cel mult 3 zile lucrătoare de la data primirii cererii pentru emiterea de carduri, unitatea bancară teritorială va decide *aprobarea* sau *respingerea* acesteia şi va comunica solicitantului decizia sa.

În *cazul aprobării cererii* emiterea cardului se va transmite *letric* sau *telefonic* decizia favorabilă a băncii, invitând persoana fizică la sediul băncii pentru completarea *fişelor cu specimene de semnături* şi depunerea *fondurilor* necesare.

În *cazul respingerii cererii*, decizia va fi adusă la cunoştinţa solicitantului atât letric cât şi telefonic. Respingerea unei cereri de eliberare a unei cărţi de plată EUROCARD/MASTERCARD trebuie să se bazeze pe informaţii corecte asupra comportamentului necorespunzător al persoanei fizice în relaţia cu banca, a disponibilităţilor insuficiente aflate în conturi sau orice alte informaţii folositoare deţinute de personalul specializat al băncii.

În urma aprobării cererilor de emitere a cardurilor, persoana fizică va depune fondurile necesare pentru constituirea disponibilităţilor valutare, corespunzător numărului de carduri solicitate.

Constituirea disponibilităţilor valutare în contul dedicat pentru card se poate realiza pe diverse căi, astfel:

- prin întocmirea de către solicitant a unui ordin de plată reprezentând transfer din contul de disponibilităţi în valută al clientului deschis la Banca Agricolă;
- prezentarea unei copii a unui ordin de plată de transfer dintr-un cont al clientului deschis la o altă bancă comercială, ordin de transfer avizat de banca respectivă;
- depunere de numerar la casieria băncii (cu respectarea Regulamentului pentru Operaţiuni Valutare emis de Banca Naţională a României).

Nivelul depunerii minime iniţiale este de 500 dolari SUA (USD).

Serviciul Operaţiuni cu cărţi de plată, din cadrul unităţii teritoriale transmite Centralei respectiv Serviciului Emitere Carduri, cererile de emitere avizate favorabil, pentru a fi îndeplinite procedurile standard de personalizare a cardurilor solicitate.

Sumele în valută depuse de o persoană fizică pentru constituirea contului de card vor fi transferate prin document DRS în Centrală, la Seviciul Contabilitate Valutară, în ziua depunerii fondurilor sau cel mai târziu în ziua lucrătoare următoare. Pe scrisoarea DRS se înscrie în mod obligatoriu, în dreptul sumelor, menţiunea *"depunere iniţială"*.

Contul pentru operaţiuni cu cărţi de plată este purtător de dobândă la vedere. Această dobândă este calculată lunar de Serviciul Contabilitate Valutară din Centrala Băncii Reiffeisenbank S.A.

PIN-urile (numerele personale de identificare), generate pentru fiecare carte de plată în parte, se expediază prin poştă de către Serviciul Emitere Carduri, din Centrala Băncii, pe numele persoanei fizice pentru care a fost eliberat cardul, la adresa din formularul de solicitare a cardului.

La primirea *cărţii de plată personalizate* de la Centrală, Serviciul Operaţiuni cu Carduri din sucursală anunţă telefonic persoana fizică, invitând-o să se prezinte la bancă în vederea ridicării cardului. La prezentarea clientului, lucrătorul băncii va proceda la verificarea obligatorie a identităţii acestuia. Se va întocmi, de către angajatul băncii în prezenţa clientului, *un proces-verbal de predare-primire* a cărţii de plată în trei exemplare. În momentul predării cardului se va urmări cu atenţie deosebită ca fiecare client să semneze cardul în spaţiul rezervat în acest scop. Această operaţiune va fi efectuată în prezenţa lucrătorului bancar. Odată cu eliberarea cărţii de plată se înmânează clientului şi instrucţiunile de utilizare a acestuia.

După recepţionarea transmisiei fax a procesului-verbal de predare - primire a cardului, Serviciul Emitere Carduri din Centrală va activa cartela de plată.

În conformitate cu prevederile *acordului* încheiat de Reiffeisenbank S.A. cu instituţia EUROCARD/MASTERCARD, cartea de plată devine operaţională după 48 ore de la data predării acesteia clientului.

Scanned with OKEN Scanner

În situația consumării fondurilor din contul de cărți de plată sau a insuficienței acestora pentru anumite tranzacții sau deplasări, persoana fizică deținătoare a cardului sau împuterniciții ei, procedează la alimentarea contului de card.

Alimentările efectuate se transmit de către sucursale prin scrisoare DRS, Serviciului Contabilitate Valutară din Centrala Băncii., în aceeași zi sau în ziua lucrătoare imediat următoare.

C. Tehnica utilizării cardului "EUROCARD/MASTERCARD"

C_1. *Autorizarea tranzacțiilor prin carduri "EUROCARD/MASTERCARD"*

În cazul în care valoarea tranzacției este mai mică decât *limita de autorizare*, comerciantul are obligația de a verifica dacă această carte de plată prezentată figurează în lista cărților de plată pierdute sau furate. Dacă lista cuprinde cartea respectivă, tranzacția nu se va putea efectua. Tranzacțiile se vor putea deconta numai dacă valoarea acestora se încadrează în limita de autorizare aferentă cardului.

Tranzacțiile a căror valoare depășește limita de autorizare a comercianților străini cât și operațiunile de eliberare de numerar trebuiesc în mod obligatoriu autorizate de Banca Agricolă S.A. prin serviciul său specializat din Centrala băncii.

Obținerea autorizării, după caz, intră în sarcina comerciantului străin sau este dată de echipamentul automat de retragere de numerar (ATM) aflat în străinătate.

La nivelul Oficiului de Autorizare din Centrala Băncii se păstrează o evidență strictă a tuturor tranzacțiilor autorizate pentru fiecare carte de plată emisă în parte.

C_2. *Decontarea externă a tranzacțiilor cu carduri "EUROCARD/MASTERCARD"*

Tranzacțiile efectuate de către utilizatorii cărților de plată sunt decontate *zilnic* de către EUROPAY INTERNATIONAL din disponibilitățile Reiffeisenbank. existente în contul deschis la Midland Bank (Anglia), pentru operațiunile efectuate în Europa sau First Republic National Bank of New York, pentru operațiunile efectuate în afara Europei.

Debitările sunt evidențiate în rapoartele EUROPAY primite de Reiffeisenbank. de la Centrul de Procesare ROMCARD. Serviciul Emitere Carduri din Centrala Băncii repartizează apoi tranzacțiile și comisioanele pe fiecare card emis în parte.

C_3. *Decontarea internă a operațiunilor efectuate prin intermediul cardurilor "EUROCARD/MASTERCARD"*

În baza rapoartelor primite de la EUROPAY INTERNATIONAL, Serviciul Emitere Carduri transmite Serviciului Contabilitate Valutară din Centrală *lista tranzacțiilor* efectuate de fiecare persoană fizică, deținătoare de card "EUROCARD/MASTERCARD" în vederea debitării conturilor de card ale persoanelor fizice.

C_4. *Emiterea extraselor de cont pentru persoane fizice cu conturi de carduri*

Pentru operațiunile efectuate în străinătate prin intermediul cardurilor "EUROCARD/MASTERCARD", Serviciul Contabilitate Valutară din Centrala Băncii emite la rândul său *extrase de cont* pe baza listelor de tranzacții primite de la Serviciul Emitere Carduri. Extrasele de cont sunt emise în dolari SUA (USD) indiferent de valuta în care a fost efectuată tranzacția.

Lunar, Serviciul Emitere Carduri din Centrală, transmite unităților teritoriale, pentru fiecare utilizator de card în parte, *o situație detaliată* a tranzacțiilor efectuate în luna expirată cu fiecare card în parte. Acest raport lunar este înmânat utilizatorului de card în prima săptămână a lunii următoare.

C_5. *Procedurile în cazul depășirii disponibilului din contul cardului și rezilierea contractului privind utilizarea cardului EUROCARD/MASTERCARD*

În cazul depășirii disponibilului din cont, banca va atenționa utilizatorul asupra obligației acestuia ca într-un interval de maximum 30 de zile calendaristice să acopere debitul și va proceda concomitent la blocarea utilizării cardului.

Scanned with OKEN Scanner

În cadrul intervalului de 30 de zile calendaristice, stipulat în acord, sau până în momentul acoperirii debitului, Serviciul Emitere Carduri din Centrala Băncii introduce şi menţine cartea de plată respectivă în fişierul EUROPAY *"Negative file"*, fişier care conţine numere de carduri date în urmărire de băncile membre EUROCARD/MASTERCARD.

Pentru depăşirile înregistrate se percepe o dobândă penalizatoare. Pentru a putea folosi din nou cardul, utilizatorul are obligaţia de a depune minimum 500 de dolari SUA în contul de disponibilităţi.

Dacă la expirarea termenului de 30 de zile calendaristice utilizatorul nu a acoperit debitul, banca se va îndrepta asupra oricăror disponibilităţi în valută şi în lei ale utilizatorului. În cazul inexistenţei de lichidităţi în conturile deţinute de posesorul cardului, banca va recupera debitul pe cale judecătorească.

Banca reziliază unilateral contractul în cazul decesului utilizatorului, nesoluţionării de către acesta într-un interval de maxim 30 de zile calendaristice a debitelor sau în orice alte cazuri considerate întemeiate de bancă.

Utilizatorul poate renunţa la card înaintea expirării perioadei de valabilitate a acestuia. Renunţarea trebuie notificată în scris băncii înainte cu minim 30 de zile calendaristice. Odată cu notificarea, utilizatorul are obligaţia de a depune cardul deţinut la bancă.

În cazul rezilierii contractului de către una din părţi, sumele existente în contul de disponibil vor fi restituite de către bancă utilizatorului în termen de 30 de zile calendaristice după depunerea cardului la bancă.

C_5. Înregistrări contabile efectuate la emiterea, utilizarea şi rezilierea cardului "EUROCARD/MASTERCARD"

a) *Deschiderea şi alimentarea conturilor* pentru operaţiuni cu carduri "EUROCARD/MASTERCARD" se înregistrează în contabilitatea băncii, astfel:

a_1. – *la unităţile operative*

– în cazul *depunerii de numerar* la casieriile băncii.:

1010 = 3410.03 (cu suma totală)
Casa de circulaţie Decontări intrabancare
în valută (DRS-uri emise în valută)

– în cazul folosirii *contului de disponibilităţi în valută* al persoanei fizice

2511 = 341003 (cu suma totală)
Contul de disponibilităţi Decontări intrabancare
în valută al clientului (DRS-uri emise în valută)

Sumele se transmit la Centrala Băncii numai în dolari SUA. Operaţiunile de schimb valutar din orice valută în dolari SUA se execută de unitatea băncii. unde a fost solicitat şi emis cardul, folosindu-se cursurile de schimb ale zilei operative respective.

În cazul depunerii de numerar la casierie se întocmeşte o *notă contabilă* care trebuie să cuprindă următoarele informaţii: numele întreg al persoanei fizice, adresa completă, număr de telefon, explicaţii privind suma transmisă cu menţiunea "depunere iniţială" sau "alimentare cont".

În cazul folosirii contului de disponibilităţi în dolari SUA se va folosi formularul "Dispoziţie de plată externă" completat cu toate informaţiile de mai sus.

a_2. – *la Centrala băncii*

La primirea avizelor DRS, Serviciul Contabilitate Valutară din Centrala Băncii. va înregistra:

3410.04 = 2511...
Decontări intrabancare Cont de disponibilităţi în valută clienţi
(DRS-uri în valută) confirmate pentru operaţiuni cu card
EUROCARD/MASTERCARD

Scanned with OKEN Scanner

Contul de disponibilităţi pentru operaţiuni cu carduri EUROCARD/MASTERCARD este purtător de dobândă, procentul fiind cel practicat de bancă pentru conturile de disponibilităţi la vedere în dolari SUA. Dobânda se calculează lunar şi se virează în contul de disponibilităţi al cardului.

Debitarea cu comisioanele şi contravaloarea tranzacţiilor cu cardul se face automat, din contul de plată, de către Serviciul Emitere Carduri din Centrala Băncii înregistrându-se:

2511...	=	121
Cont de disponibilităţi în valută clienţi EUROCARD-MASTERCARD		Cont de corespondent (nostro) pt. operaţiuni cu card la bănci străine

În cazul depăşirii disponibilului din contul de plăţi, Serviciul Emitere Carduri nu mai autorizează nici o plată ulterioară, suma înregistrându-se în contul 35.56. "Debitori din operaţiuni prin carduri/client". (Alţi debitori diverşi)

Urmărirea debitorului cade în sarcina Serviciului Emitere Carduri din Centrala băncii precum şi a unităţii sale teritoriale, până la lichidare. Acest cont este purtător de dobândă penalizatoare, conform normelor băncii.

Pentru a putea folosi din nou cardul, utilizatorul are obligaţia de a depune minim 500 dolari SUA în contul de disponibilităţi.

În cazul rezilierii contractului de către una din părţi sumele existente în conturi se restituie prin DRS pentru clienţii băncii sau prin ordin de plată, în cazul clienţilor altor bănci.

Pentru operaţiunile prin intermediul cardului EUROCARD/MASTERCARD, băncile percep următoarele tipuri de taxe şi comisioane, al căror nivel diferă de la o bancă la alta, de la o perioadă la alta:

- taxa iniţială de emitere;
- taxa anuală de utilizare;
- comision pentru tranzacţiile comerciale;
- comision pentru eliberări de numerar:
    - de la ATM-urile şi ghişeele băncii emitente;
    - de la ATM-uri din străinătate.
    - De la ATM-urile şi ghişeele altor bănci din ţară.

Scanned with OKEN Scanner

UNITATEA.2. TEHNICA VIRAMENTELOR EXTERNE ŞI A TRANSFERURILOR INTERNATIONALE

OBIECTIVE	• Cunoaşterea reglementărilor privind organizarea operaţiilor comerciale cu valută în cadrul instituţiei bancare • Însuşirea cunoştinţelor privind tehnica viramentelor pe bază de incasso şi acreditiv documentar , a transferurilor internaţionale prin sisteme electronice.
NOŢIUNI CHEIE	Ordin de plată extern; acreditiv documentar; incasso documentar; scrisoare de garanţie bancară eliberată în devize, Swift, Wester-Union, Eurogiro, MerchantBank

În conformitate cu prevederile din Regulamentul Operaţiunilor Valutare nr. 3 (actualizat în 2003) emis de Banca Naţională a României, operaţiunile valutare reprezintă încasările, plăţile, compensările, transferurile, creditările, precum şi orice alte tranzacţii exprimate în valute.

Operaţiunile valutare se pot efectua având ca suport următoarele modalităţi:

- virament bancar (ordin de plată),
- plata în numerar (cash),
- acreditiv documentar,
- incasso documentar,
- scrisoarea de garanţie bancară.

1. Tehnica, evidenţa şi controlul operaţiunilor de decontări realizate prin ordin de plată extern

Ordinul de plată extern reprezintă dispoziţia dată de o persoană (denumită ordonator) unei bănci de a se plăti o sumă determinată în favoarea altei persoane (denumită beneficiar), în vederea stingerii unei obligaţii băneşti provenită din derularea unei tranzacţii între cei doi parteneri.

Prin ordinul de plată se realizează un transfer bancar extern, respectiv o plată fără numerar privind atât operaţiuni comerciale (importuri de mărfuri, executări de lucrări şi prestări de servicii) cât şi necomerciale.

Pentru efectuarea unui transfer valutar *ordonatorul* va prezenta unităţii bancare următoarele documente:

a) În cazul *plăţii în avans a importurilor* de mărfuri:
   - formularul "Dispoziţie de plată externă" (D.P.E.)
   - contractul extern şi/sau factura proforma.

Ordonatorul are obligaţia ca în cel mult 15 zile calendaristice de la intrarea mărfii pe teritoriul României să prezinte, spre justificare băncii prin care s-a efectuat plata avansului la extern, documentele care fac dovada realizării importului respectiv. În cazul în care contractul extern sau factura proforma externă nu menţionează termenul de livrare a mărfii, termenul maxim de justificare a avansului este de 90 de zile calendaristice de la data plăţii externe în avans.

La justificarea plăţii în avans ordonatorul prezintă băncii următoarele documente:

- Declaraţia vamală de import (D.V.I.)
- factura externă.

Scanned with OKEN Scanner

b) În cazul *plății importurilor* sosite:
- Dispoziția de plată externă (D.P.E.)
- factura externă
- Declarația vamală de import (D.V.I.)

c) În cazul *plății unor servicii*:
- Dispoziția de plată externă (D.P.E.)
- contractul extern
- factura externă.

Formularul "*Dispoziție de plată externă*" este un document cu regim special, având menționate în antet seria şi numărul. Formularul este tipărit pe hârtie cu proprietăți autocopiative, de culori diferite, în seturi de câte 4 exemplare.

Lucrătorul bancar verifică documentele menționate anterior atât din punct de vedere al formei cât şi al conținutului economic şi legalității operațiunii.

În ce priveşte Dispoziția de plată externă, *din punctul de vedere al formei* lucrătorul băncii verifică dacă:
- ordonatorul a completat toate câmpurile care intră în obligația sa;
- completarea s-a realizat lizibil, prin dactilografiere sau procedeu automatizat, respectându-se formatele predefinite, fără ştersături sau adăugiri.

Conținutul informațional al Dispoziției de plată este astfel definit încât să servească derulării operațiunilor după schema lor logică.

Rubricile conțin informații despre ordonator şi banca ordonatorului, respectiv despre beneficiar şi banca acestuia; despre modalitatea de plată (ordin de plată, plată în avans, plată integrală, etc.) şi despre modalitățile de transmitere (SWIFT, telex, letric). Se specifică suma de plată în cifre şi litere, valuta şi codul valutei în care se efectuează plata.

Spezele şi comisioanele aferente plății sunt înscrise într-o rubrică distinctă şi se referă pe de o parte, la spezele şi comisioanele băncii comerciale de efectuare şi transmitere a plății la extern, iar pe de altă parte la spezele şi comisioanele băncilor corespondente străine, speze ce pot interveni deseori în derularea unei plăți externe. Aceste rubrici se completează în funcție de clauzele contractului dintre ordonator şi beneficiar.

De asemenea se înscriu datele ce privesc natura operațiunii, numărul contractului şi/sau al facturii , felul mărfii importate şi codul vamal al acesteia, termenul de livrare, numărul şi data documentelor justificative, se specifică, dacă este necesar, instrucțiunile suplimentare pentru bancă. Evident că se fac referiri la contul ordonatorului, sunt aplicate semnăturile autorizate precum şi ştampila acestuia.

Din *punctul de vedere al conținutului D.P.E.*, lucrătorul bancar verifică obligatoriu concordanța datelor din dispoziția de plată cu cele din documentele justificative, legalitatea operațiunii, după care va proceda la completarea casetelor ce privesc numărul şi data înregistrării la bancă, referința băncii, suma transferată, data valutei şi va oficializa formularul prin semnătura sa şi aplicarea ştampilei băncii.

Celor 4 exemplare ale Dispoziției de plată externă, verificate şi vizate de unitatea bancară, l-i se atribuie următoarea destinație:
- *exemplarul 1* rămâne în posesia băncii comerciale;
- *exemplarul 4* se restituie ordonatorului;
- *exemplarele 2 şi 3* se transmit sucursalei județene a Băncii Naționale a României cu borderou însoțitor.

După verificare, înregistrare, completare, semnare şi ştampilare, exemplarul 1 se remite pe fax Centralei băncii comerciale, care la rândul său va efectua plata prin sistemul SWIFT către banca străină menționată în "Dispoziția de plată externă".

Operațiunile prezentate anterior se înregistrează în contabilitatea unității bancare după cum urmează:

Scanned with OKEN Scanner

- în momentul dispunerii plății externe de către client, pe baza exemplarului 1 al "Dispoziției de plată externă":

2511...	=	2533.4 ...
Disponibilități ale clientului în valută (valuta)		Depozite pentru ordine de plată în valută

- după efectuarea plății la extern şi primirea din partea Centralei a confirmării plății cu scrisoare DRS:

2533.4 ...	=	3410
Depozite pentru ordine de plată în valută		Decontări intrabancare (DRS - uri confirmate în valută)

- comisionul cuvenit băncii comerciale pentru efectuarea operațiunii se reține din contul de disponibilități în valută al clientului:

2511...	=	37210
Disponibilități ale clientului în valută (valuta)		Poziție de schimb (comisioane încasate)

De pildă, comisionul reținut de unele bănci pentru efectuarea unei astfel de operațiuni este de circa 0,2 % din valoarea plății, dar minimum 20 dolari SUA, plus alți 15 dolari SUA speze SWIFT, dacă destinația sumei este pentru Europa.

De reținut că banca efectuează plata externă numai pe baza documentelor originale. Drept urmare, lucrătorul bancar are obligația de a înscrie pe originalele documentelor ce justifică plata externă (factură, Declarație vamală de import) suma şi data efectuării plății externe, pe care le confirmă prin semnătura sa şi aplicarea ştampilei băncii.

La dosarele de plăți din cadrul Serviciului Valutar al unităților bancare se păstrează fotocopii de pe documentele în original, prin care s-au justificat plățile externe şi pe care s-au făcut mențiunile precizate anterior, ele servind ulterior exercitării controlului de către organele de supraveghere bancară.

Aplicație privind efectuarea operațiunilor de decontări externe prin ordin de plată

Societatea comercială ALTAROM S.R.L. din Cluj - Napoca are conturi de disponibil în lei şi valută deschise la Reiffeisenbank, Sucursala Cluj.

In vederea efectuării plății externe privind un import de mărfuri, clientul depune următoarele documente în original:

- factura externă nr. 113/15.06.a.c. în valoare de 57044,17 dolari SUA (USD);
- Declarația vamală de import (DVI) nr. 8399/01.07.a.c.;
- Dispoziție de plată externă în favoarea ALTA S.R.L. Milano, Italia, în sumă de 12.000 dolari SUA (USD) reprezentând plata parțială a facturii susmenționate, banca destinatară fiind Banca Comerciale Intaliano Milano.

S.C. ALTAROM S.R.L. are disponibilități proprii în cont acoperitoare efectuării plății facturii, a comisioanelor şi tuturor spezelor bancare interne şi externe.

Realizarea operațiunii presupune parcurgerea succesivă a următoarelor faze:

a) se primesc documentele justificative de la client, se verifica din punctul de vedere al formei, al conținutului economic şi al legalității; se admit în circuitul bancar;

b) se verifică existența în cont a disponibilităților necesare efectuării plății, după care, în baza exemplarului 1 al Dispoziției de plată externă se face înregistrarea în conturi:

Scanned with OKEN Scanner

2511 = % 12.039 USD
Disponibil în valută (USD) 2533.4 12.000 USD
S.C. ALTAROM S.R.L. Depozite pt. ordine de plată în valută
3721.0 39 USD
Poziția de schimb
(comisioane încasate în valută)

Comisionul încasat reprezintă 0,2 % din valoarea plății dispuse (12.000 USD × 0,2 % = 24 USD) la care se adaugă speze SWIFT de 15 USD, pentru transfer extern zona Europa..

c) Dispoziția de plată externă se transmite prin fax Centralei băncii, care va efectua plata către banca indicată (Banca Comerciale Italiano Milano) prin SWIFT.

d) se primeşte scrisoarea DRS de debitare din Centrală, care confirmă efectuarea plății externe, se procedează la înregistrarea acesteia în contabilitate:

2533.4 = 341004 12.000 USD
Depozite pentru ordine de plată în valută Decontări intrabancare (DRS-uri confirmate în valută)

e) Clientului i se returnează documentele originale după ce lucrătorul bancar a făcut mențiunile referitoare la plata externă.

2.- Tehnica, evidența şi controlul plăților externe efectuate cu numerar

Având în vedere prevederile din Regulamentul operațiunilor valutare, respectiv "Norme privind sumele în numerar în valută şi în moneda națională (leu) care pot fi introduse şi scoase în/din România" persoanele fizice pot ieşi din țară cu sume în valută efectivă (numerar) cu obligația de a declara sumele ce depăşesc plafonul de 10.000 dolari SUA/persoană/călătorie.

În acest context societățile bancare pot elibera valută în numerar pentru a se efectua operațiuni valutare de cont curent sau de cont financiar, iar cele de cont de capital numai cu aprobarea prealabilă a BNR.. Peste limita de 10.000 dolari SUA, recomandabil este ca sumele să se transfere numai pe cale bancară sau să se elibereze sub forma unor instrumente bancare de plată, precum cecurile de călătorie, cărți de debit şi de credit etc.

Se pot efectua eliberări de numerar numai în următoarele situații:

- pentru plata mărfurilor sosite în țară, pe baza facturii externe şi a Declarației vamale de import (DVI);
- pentru plata în avans a importului de mărfuri, pe baza contractului comercial şi a facturii proforma;
- pentru deplasări în străinătate ale personalului agenților economici în interes de afaceri, contra prezentării următoarelor documente: decont estimativ privind cheltuielile de deplasare, copie după paşaport cu viza țării de destinație (dacă este cazul);
- pentru operațiuni de capital, cu avizul prealabil al BNR.

În toate cazurile, pentru eliberarea numerarului este necesară completarea formularului "Dispoziție de plată externă", marcându-se în casetă câmpul corespunzător modalității de plată: "cash- numerar".

Sumele ridicate în numerar pentru *plăți în avans* trebuie justificate astfel:

- în termen de maxim 15 zile calendaristice de la data intrării mărfurilor pe teritoriul României prezentându-se spre justificare: factura externă, Declarația vamală de import şi chitanța ce atestă plata sumei în numerar;
- tot în termen de 15 zile de la sosirea în țară din delegație, agenții economici vor prezenta decontul de cheltuieli, însoțit de documente justificative. Sumele reprezentând diurna şi cazarea trebuie a se încadra în limitele stabilite legal, banca neacceptând deconturi cu sume ce depăşesc aceste limite.

Scanned with OKEN Scanner

Circuitul documentelor este acelaşi ca şi în cazul plăților prin virament (vezi ordin de plată extern).

Ridicarea sumelor în numerar din contul agenților economici se înregistrează în contabilitatea unităților băncilor comerciale astfel:

2511 … = 1010… (cu suma solicitată în numerar)
Disponibilități ale clientului în valută (valuta) — Casa de circulație în valută

şi respectiv

2511 … = 37210 (cu comisionul cuvenit băncii)
Disponibilități ale clientului în valută (valuta) — Poziție de schimb (comisioane încasate în valută)

Comisionul reținut de regulă de către băncile comerciale, pentru eliberarea de numerar spre exemplu, este de 1 % din sumă, dar minimum 2 dolari SUA (USD) sau echivalent în alte valute.

Aplicație privind efectuarea operațiunilor de plăți externe cu numerar

S.C. Jolidon S.R.L. solicită Reiffeisenbank., sucursala Cluj, eliberarea de numerar în sumă totală de 1.000 euro (XEU) din contul său de disponibil în valută reprezentând un avans pentru deplasare în străinătate.

Pentru realizarea acestei operațiuni se parcurg următoarele etape:

a) – se primesc de la client documentele justificative, se efectuează controlul din punctul de vedere al formei, al conținutului economic şi legalității operațiunii, se admit în circuitul bancar.

Documentele prezentate băncii pentru justificarea acestei operațiuni sunt următoarele:

- Dispoziție de plată externă în sumă de 1000 XEU
- Ordin de deplasare (delegație)
- Copie pașaport cu viza țării de destinație;
- cerere eliberare numerar (decont estimativ).

b) – se verifică existența disponibilului necesar şi se onorează plata.

Efectuarea plății în numerar presupune următoarea înregistrare contabilă:

2511 = % 1010 XEU
Disponibil în valută (XEU) — 1010 1000 XEU
S.C. Jolidon S.R.L. — Casa de circulație în valută
3721 10 XEU (1%)
Poziția de schimb
(comisioane încasate în valută)

c) - în termen de 15 zile de la sosirea în țară din delegație, clientul procedează la justificarea sumei prezentând băncii un decont de cheltuieli însoțit de acte doveditoare.

3.-Tehnica, evidența şi controlul operațiunilor de decontări privind acreditivul documentar extern

Acreditivul documentar reprezintă o modalitate de plată des uzitată în schimburile economice internaționale, potrivit căreia plățile se fac dintr-o sumă de bani rezervată în mod special de cumpărător (importator) din contul său, contra prezentării de către furnizor, într-un termen fixat, a documentelor ce dovedesc îndeplinirea obligațiilor privind expedierea mărfurilor sau prestarea serviciilor, în conformitate cu condițiile stabilite anterior prin contractul comercial.

Scanned with OKEN Scanner

Părțile participante la operațiunile generate de utilizarea acreditivului, ca modalitate de plată , sunt următoarele:

- ordonatorul acreditivului (importatorul), care în calitate de cumpărător este cel ce inițiază deschiderea acreditivului;
- banca emitentă a acreditivului, respectiv banca importatorului, care efectuează deschiderea acreditivului;
- beneficiarul acreditivului reprezentat de furnizorul (exportatorul) mărfurilor sau prestatorul de servicii;
- banca mandatată, respectiv banca furnizorului, care are obligația de a aviza beneficiarul în privința deschiderii acreditivului şi de a urmări întocmai îndeplinirea condițiilor de utilizare a acestuia.

Derularea viramentului ce priveşte un acreditiv documentar presupune parcurgerea mai multor etape şi anume:

- deschiderea şi avizarea deschiderii acreditivului,
- utilizarea acreditivului,
- închiderea acreditivului după efectuarea plăților, automat la expirarea perioadei de valabilitate a acestuia sau la cererea plătitorului, cu consimțământul prealabil al furnizorului.

În unele cazuri, în derularea acreditivelor, pot interveni şi unele reconsiderări (majorări, diminuări, prelungiri de termen sau alte modificări) care se fac numai cu acordul ambelor părți, respectiv a ordonatorului şi beneficiarului acreditivului.

A. Tehnica viramentelor privind acreditivul documentar pentru export

In realizarea transferurilor de sume ce privesc un acreditiv documentar pentru export este necesar a se avea în vedere următoarele etape:

a) Banca emitentă deschide acreditivul potrivit instrucțiunilor ordonatorului (importatorul) având ca suport prevederile contractului comercial şi transmite băncii beneficiarului (exportatorul) întreaga documentație referitoare la derularea lui.

În cazul în care exportatorul este un client al unei bănci comerciale româneşti, deschiderea acreditivului se va trimite obligatoriu prin Centrala băncii.

Documentația ce se remite va cuprinde obligatoriu următoarele informații:

- numele băncii emitente;
- numele ordonatorului (importatorul);
- numele beneficiarului (exportatorului);
- valoarea acreditivului;
- perioada de valabilitate a acreditivului;
- lista documentelor care atestă livrarea şi pe care exportatorul trebuie să le prezinte băncii, documentele contra cărora se va efectua plata;
- detalii privind mărfurile care fac obiectul contractului, ținându-se cont de faptul că descrierea mărfurilor din facturi trebuie să coincidă cu cea din acreditiv;
- informații privind condițiile de transport;
- modalitatea de plată;
- clauze privind suportarea spezelor şi comisioanelor.

b) Centrala băncii comerciale expediază documentele privind deschiderea acreditivului precum şi o scrisoare de avizare sucursalei băncii unde exportatorul îşi are deschis contul de bază.

Sucursala are obligația să avizeze (informeze) la rândul său, în scris, beneficiarul despre deschiderea acreditivului, a doua zi după primire şi să confirme în acelaşi timp Centralei primirea deschiderii de acreditiv.

Scanned with OKEN Scanner

c) Exportatorul la rândul său trebuie să verifice la primire dacă textul acreditivului trimis de bancă reflectă în mod corect termenii conveniți cu partenerul său. În caz contrar, exportatorul trebuie să solicite imediat cumpărătorului modificarea acreditivului.

d) După efectuarea livrării, exportatorul prezintă băncii de depozit documentele solicitate pentru utilizarea acreditivului, urmărind respectarea termenului stabilit. Documentele trebuie să fie însoțite de o adresă din partea vânzătorului din care să rezulte în mod expres că s-au îndeplinit condițiile contractului.

Documentele prezentate de exportator trebuie să corespundă întocmai condițiilor acreditivului, orice discrepanță atrăgând după sine refuzul plății.

În general, în verificarea documentelor de către banca mandatată se insistă pe următoarele aspecte:

- integralitate, respectiv prezentarea tuturor documentelor şi numărul de exemplare solicitat;
- conformitate cu toți termenii acreditivului, urmărindu-se ca:
  - valoarea documentelor să nu depăşească valoarea acreditivului;
  - datele de livrare menționate pe documentul de transport să se încadreze în termenul de livrare menționat în acreditiv;
  - valuta şi suma menționate în factură, ca şi articolele individuale să corespundă acreditivului;
  - descrierea mărfii din factură, condiția de livrare, codul poziției tarifare să corespundă acreditivului.
- concordanța documentelor, respectiv corelarea datelor din toate documentele prezentate;
- respectarea prevederilor Publicației 500 a Camerei Internaționale de Comerț de la Paris "Reguli şi uzanțe uniforme pentru acreditive".

e) Documentele se expediază a doua zi Centralei băncii împreună cu scrisoarea sucursalei, unde după o nouă verificare a documentelor acestea se vor trimite băncii emitente externe Centrala solicitând acesteia în scris creditarea contului său colector pe valuta acreditivului. Contul poate fi deschis la o terță bancă corespondentă, caz în care în scrisoarea de remitere este necesar a se menționa denumirea acesteia şi codul contului.

f) După primirea fondurilor, acestea sunt puse la dispoziția beneficiarului prin transfer bancar în contul acestuia deschis la unitatea operativă a băncii comerciale, Centrala inițiind în acest sens o operațiune DRS de creditare.

În cazul existenței unor discrepanțe între condițiile acreditivului şi documentele prezentate de către clientul exportator, pentru a se evita întârzierea plăților precum şi neexpedierea în timp util a documentelor, beneficiarul va fi atenționat de către lucrătorul bancar asupra următoarelor opțiuni:

- fie depunerea documentelor cu minim două săptămâni înainte de expirarea acreditivului;
- fie neconcordanțele sau alte erori ce cad în răspunderea exportatorului, banca neasumându-şi obligația de a încasa contravaloarea exportului.

Pentru operațiunile cu acreditive de export, băncile comerciale percep comisioane şi speze, care de regulă sunt aliniate în piață astfel:

- pentru avizare: 50 dolari SUA (USD)
- pentru verificarea documentelor: 0,2 % din valoarea acreditivului pentru sume mai mici de 1.000.000 USD dar minim 50 USD şi 0,15 % pentru sume mai mari de 1.000.000 USD
- pentru documente restituite neplătite: 30 USD
- pentru mesaje SWIFT/telex: 15 USD (pentru Europa)
- pentru transmiterea documentelor prin poşta rapidă DHL: 40 - 60 USD.

Scanned with OKEN Scanner

B. *Tehnica viramentelor privind acreditivul documentar de import*

Deschiderea acreditivului de import se face pe baza prezentării de către ordonator (importatorul român) a formularului "Cerere de deschidere acreditiv", a contractului comercial şi a unei facturi proforma. Contractul comercial trebuie să prevadă în mod expres la clauza "Modalitate de plată" deschiderea unui acreditiv documentar.

Formularul "Cerere de deschidere acreditiv " (CDA) trebuie întocmit de ordonator în 4 exemplare, în limba română.

Ordonatorul plăţii are obligaţia de a completa casetele de la 2 la 23, precum şi caseta 32, în timp ce unităţii bancare verificatoare îi revine obligaţia de a completa casetele 1, cele de la 24 la 31, precum şi câmpul "Cod statistic al tranzacţiei " din caseta 21.

Cererea de deschidere acreditiv cuprinde următoarele informaţii considerate esenţiale pentru derularea operaţiei:

- denumirea şi codul unităţii bancare emitente;
- elementele de identificare ale ordonatorului plăţii: numele, sediul, codul fiscal;
- informaţii privind beneficiarul acreditivului: sediul, contul;
- date referitoare la banca beneficiarului;
- detalii privind destinaţia acreditivului (plată integrală sau plată parţială) precum şi modalitatea de transmitere (SWIFT, telex sau letric);
- suma totală de plată, valuta şi codul valutei;
- instrucţiuni privind suportarea spezelor şi comisioanelor;
- date privind transportul mărfurilor: locul de încărcare respectiv descărcare, condiţia de livrare, expedieri parţiale sau transbordări documente necesare etc.;
- termenul de valabilitate al acreditivului;
- lista documentelor contra cărora se face plata;
- tipul acreditivului;
- denumirea generică a mărfurilor şi codul conform poziţiei tarifare;
- alte informaţii.

Tipul acreditivului este menţionat în caseta 11 şi poate fi după caz: irevocabil, revocabil, neconfirmat, confirmat, transferabil.

Acreditivul irevocabil este cel mai des utilizat în practică. Acest tip de acreditiv nu poate fi modificat sau anulat fără consimţământul beneficiarului.

Acreditivul revocabil poate fi modificat sau anulat în mod unilateral, de către banca emitentă, care acţionează în acest sens potrivit instrucţiunilor cumpărătorului.

Acreditivul confirmat oferă cel mai mare grad de securitate, deoarece, pe lângă angajamentul băncii emitente de a plăti, beneficiarul mai obţine şi angajamentul ferm al unei terţe bănci (banca confirmatoare) cu autorizarea sau la cererea expresă a băncii emitente.

Acreditivul transferabil este acel acreditiv în virtutea căruia beneficiarul (primul beneficiar) poate solicita băncii să plătească, să îşi asume angajamentul sau să pună suma acreditivului, în totalitate sau parţial, la dispoziţia unuia sau a mai multor beneficiar(i) secundar(i).

Emiterea şi respectiv transferul unui acreditiv transferabil se realizează astfel: intermediarul, pe baza contractelor încheiate, pe de o parte cu producătorul, iar pe de altă parte cu cumpărătorul, solicită cumpărătorului deschiderea unui acreditiv irevocabil şi transferabil, domiciliat la banca intermediarului, care la rândul său, îl transferă în favoarea producătorului. Pe baza documentelor solicitate în cadrul acreditivului transferat se obţine plata în cadrul acreditivului iniţial.

În ce priveşte lista documentelor contra cărora se face plata şi numărul de exemplare din fiecare document (caseta dedicată), este indicat ca ordonatorul să ceară cât mai multe documente şi cât mai asiguratorii posibil, şi anume:

Scanned with OKEN Scanner

- factura comercială, cu descrierea mărfii identică cu cea din acreditiv;
- documentul de transport în concordanță cu condițiile de livrare INCOTERMS
- documentul de asigurare care trebuie să fie exprimat în aceeaşi monedă cu cea a acreditivului şi să acopere 110 % din valoarea facturii.

Pe lângă aceste documente obligatorii mai pot fi solicitate facultativ:

- certificat de calitate;
- certificat de origine;
- liste de ambalaje, specificații, note de greutate;
- certificate fito-sanitare şi sanitar-veterinare şi altele.

Pentru evitarea controverselor, este recomandabil ca în cazul unor astfel de documente să se indice emitentul şi conținutul informațional al acestora.

Autenticitatea formularului "Cerere de deschidere acreditiv" este conferită de ordonator prin semnătura sa, precum şi de unitatea bancară emitentă prin semnătură şi ştampilă în casetele rezervate acestui scop, în funcție de tipul plății: la vedere sau la termen.

La primirea solicitării de deschidere de acreditiv, banca va proceda obligatoriu la verificarea solvabilității clientului său.

Pentru a se asigura disponibilul de plata în cadrul acreditivului, se blochează suma din contul clientului până în momentul plății. Suma blocată va fi egală cu valoarea acreditivului plus o marjă de 2% care să asigure plata unor eventuale comisioane şi speze bancare ulterioare, ce pot apare în timpul derulării operațiunii.

Termenul de valabilitate al acreditivului trebuie fixat astfel încât să depăşească cu cel puțin 15 zile termenul de livrare, pentru a permite băncilor rularea documentelor.

După primirea cererii de deschidere de acreditiv şi a documentelor însoțitoare din partea ordonatorului, sucursala are obligația de a le transmite, cu o scrisoare însoțitoare (care confirmă printre altele şi blocarea sumei respective în contul clientului) către Centrala băncii, care după analiza de rigoare va proceda la deschiderea acreditivului de import, contactând la extern banca exportatorului.

Cele 4 exemplare ale formularului "Cerere de deschidere acreditiv" au următoarea destinație:

- exemplarul 1 rămâne în posesia unității bancare;
- exemplarele 2 şi 3 se transmit la sucursala Băncii Naționale a României;
- exemplarul 4 se restituie ordonatorului.

În cazul majorării unui acreditiv se va proceda la completarea aceluiaşi formular "Cerere de deschidere acreditiv" marcându-se cu X câmpul corespunzător din caseta "majorare acreditiv".

În cadrul etapei de *utilizare* a acreditivului, exportatorul, beneficiarul extern al acreditivului, va depune documentele ce-i atestă îndeplinirea obligațiilor contractuale la banca sa, unde sunt verificate din punctul de vedere al concordanței cu termenii acreditivului. Orice neconcordanță poate atrage după sine refuzul plății.

În cazul documentelor corecte, banca externă expediază un aviz de debit pe numele Centralei băncii comerciale, precizându-i suma cu care a fost debitat contul, precum şi data valutei, menționând totodată că documentele au fost prezentate conform condițiilor acreditivului. În acelaşi timp banca externă expediază prin poştă întregul set de documente ce priveşte utilizarea acreditivului.

Ulterior, contul importatorului român este debitat cu suma acreditivului, la care se adaugă comisioanele şi spezele aferente operațiunilor efectuate.

Sucursala băncii comerciale va înmâna la rândul său clientului setul de documente solicitate în acreditiv, precum şi extrasul de cont însoțit de o copie a notei contabile de debitare.

Scanned with OKEN Scanner

În cazul apariţiei unor discrepanţe între documente şi termenii acreditivului, de obicei, se refuză plata. Totuşi, în unele cazuri, banca emitentă poate fi de acord cu plata "sub rezervă" cu condiţia îndeplinirii următoarelor condiţii:

- discrepanţele să fie minore;
- importatorul să accepte documentele;
- să nu existe prevederi contrare în acreditiv;
- beneficiarul să garanteze rambursarea sumelor la prima cerere.

Pentru operaţiunile cu acreditive de import, băncile comerciale percep comisioane şi speze al căror nivel de regulă se aliniază în piaţă astfel:

- pentru deschidere: 0,2 % minimum 75 dolari SUA (USD) pentru valori până la 1.000.000 USD, respectiv 0,15 % pentru valori mai mari;
- pentru majorări de acreditiv: 0,2 % minimum 75 USD;
- pentru plata acreditivului: 0,2 % minimum 20 USD;
- pentru neutilizarea sau anularea acreditivului: 50 USD;
- pentru transmiterea de mesaje SWIFT sau telex:15 USD (pentru Europa);
- pentru transmitere prin circuit poştal normal: 10 USD.

În cazul acreditivului de import, înregistrările în contabilitatea băncii sunt următoarele:

a) la *sucursală* cu ocazia deschiderii acreditivului:

2511 ...	=	2533.1
Disponibil în valută al clientului (valuta)		Depozite pentru deschiderea de acreditive import /client (valuta)

Din contul de disponibil al clientului se blochează în contul de depozit o sumă egală cu valoarea acreditivului plus o marjă de 2% din această valoare.

b) la *centrală* cu ocazia debitării de către banca externă cu suma utilizată din acreditiv:

3410.03	=	121
Decontări intrabancare (DRS-uri emise în valută)		Conturi de corespondent (nostro) la bănci- (valuta)

c) la *sucursală* odată cu confirmarea scrisorii DRS de debitare din partea Centralei si efectuării plăţii:

2533.1	=	3410.04
Depozite pentru deschiderea de acreditive import/client (valuta)		Decontări intrabancare primite (DRS - uri confirmate în valută)

Contul de depozit se debitează cu suma acreditivului plus comisioanele şi spezele bancare.

d) la *sucursală* pentru sume neutilizate, care se restituie clientului în contul de disponibil în valută:

2533.1	=	2511..
Depozite pentru deschiderea de acreditive import/client (valuta)		Disponibil în valută al clientului (valuta)

Aplicaţie privind efectuarea operaţiunilor de decontări externe prin acreditiv documentar

S.C. Jolidon S.R.L. Cluj - Napoca are conturi de disponibilităţi în lei şi valută deschise la Reiffeisenbank Cluj.

Societatea solicită deschiderea unui *acreditiv documentar pentru import* irevocabil domiciliat la Banca Commerciale Italiana în favoarea FILLATTICE SPA Italia, Milano, în baza contractului extern nr. 1183/25.03.a.c.

Scanned with OKEN Scanner

În vederea deschiderii acreditivului S.C. Jolidon S.R.L. prezintă băncii sale o "Cerere de deschidere acreditiv" în sumă de 34.000 dolari SUA (USD), completată cu toate datele din contractul extern.

Se procedează astfel:

a) - se verifică documentele prezentate de client, se admit în circuitul bancar, se verifică solvabilitatea acestuia, precum şi existenţa disponibilului în valută aferent acreditivului;

b) - pentru deschiderea acreditivului se blochează din contul de disponibil al S.C. Jolidon S.R.L. suma de 34.680 dolari SUA (USD), reprezentând valoarea acreditivului (34.000 USD) plus o marjă de 2% sume necesare plăţii comisioanelor şi spezelor (680 USD=34.000 USD × 2%).

Înregistrarea contabilă a deschiderii de acreditiv este următoarea:

2511...	=	2533.1	34.680 USD
Disponibil în valută (USD) S.C. Jolidon S.R.L.		Depozite pentru deschidere de acreditive import (USD)	

c) - Sucursala Cluj, remite Centralei băncii, cererea de deschidere a acreditivului, precum şi setul de documente care, la rândul său, procedează la deschiderea acreditivului, contactând Banca Commerciale Italiana, Milano. Acesteia îi este pus la dispoziţie setul de documente, în baza căruia îşi avizează clientul (exportatorul).

d) - după livrarea mărfii, FILLATTICE SPA Italia trimite documentele cerute în acreditiv prin Banca Commerciale Italiana Milano, Centralei Băncii Reiffeisen Bucureşti, respectiv Serviciului Acreditive, Incasso, Garanţii.

e) - după verificarea concordanţei documentelor cu condiţiile acreditivului, Centrala băncii efectuează plata, ocazie cu care în contabilitatea acesteia se va înregistra:

3410.03	=	121.0
Decontări intrabancare (DRS-uri emise în valută – USD)		Conturi de corespondent (nostro)la bănci (valuta – USD)

Sucursalei i se va remite documentul DRS de debitare si documente primare însoţitoare ce privesc utilizarea acreditivului.

f) - La primirea scrisorii DRS de debitare din Centrală, prin care se confirmă efectuarea plăţii, sucursala procedează la următoarele înregistrări contabile:

25331	=	3410.04	34158 USD
Depozite pentru deschiderea de acreditive import/client (valută – USD)		Decontări intrabancare primite (DRS - uri confirmate în valută - USD)	

Suma de 34.158 USD reprezintă: valoarea acreditivului 34.000 USD; comision pentru deschiderea acreditivului 0,2 % × 34.000 USD = 68 USD, dar comisionul minim este de 75 USD; comision pentru plata acreditivului 0,2 % × 34.000 USD = 68 USD; speze pentru mesaje SWIFT: 15 USD.

Diferenţa neutilizată din contul de depozit pentru acreditiv de 522 USD (34.680 USD – 34.158 USD = 522 USD) se restituie S.C. Jolidon S.R.L. în contul de disponibil în valută înregistrându-se:

2533.1	=	2511	522 USD
Depozite pentru deschiderea de acreditive import/client (valută – USD)		Disponibil în valută(USD) S.C. Jolidon S.R.L.	

Scanned with OKEN Scanner

4. Tehnica, evidența și controlul decontărilor privind incasso-ul documentar extern

Incasso-ul documentar este operațiunea prin care o bancă din dispoziția clientului său (vânzător) încasează suma datorată de cumpărător, prin intermediul unei bănci partenere, contra prezentării documentelor ce atestă îndeplinirea obligațiilor sale contractuale.

Banca exercită în acest caz funcția de intermediar între exportator și importator. Ea îi prezintă importatorului, conform instrucțiunilor exportatorului sau ale băncii sale, documentele care dovedesc expediția unei mărfi, executarea unei lucrări sau efectuarea unei prestații, și încasează în schimbul lor suma datorată sau un efect de schimb acceptat.

Incasso-urile documentare se realizează conform Publicației nr. 522 a Camerei Internaționale de Comerț de la Paris "*Reguli uniforme pentru incasso-uri*", care reglementează principalele drepturi și obligații ale părților implicate.

Obligația băncii în cadrul incasso-ului documentar se rezumă la transmiterea și eliberarea documentelor contra plată sau acceptare. Documentele utilizate în cadrul incasso-ului, conform articolului 2b din Publicația 522, sunt de două tipuri,:

a) *documente financiare* (trate, bilete la ordin, cecuri sau alte efecte de comerț);
b) *documente comerciale* (facturi, documente de transport).

Utilizarea incasso-ului documentar stipulat în contractul comercial internațional la "condiții de plată", este indicată în următoarele cazuri:

- vânzătorul (exportatorul) și cumpărătorul (importatorul) se cunosc și au încredere unul în celălalt, încredere ce poate rezulta în urma relațiilor tradiționale de afaceri dintre cei doi parteneri;
- nu există nici un dubiu cu privire la bunăvoința de a plăti și la solvabilitatea cumpărătorului;
- situația politică, economică și juridică în țara importatoare este stabilă;
- traficul internațional de plăți ale țării importatoare nu este împiedicat sau amenințat de măsuri de control al schimburilor sau alte restricții de acest gen impuse prin acte guvernamentale sau hotărâri ale instituțiilor internaționale (ONU, CE, etc.).

Avantajele incasso-ului documentar sunt:

- derulare simplă și cu costuri relativ reduse;
- decontare mai rapidă decât în cazul acreditivului;
- siguranța cumpărătorului că efectuează plata numai după ce exportatorul și-a îndeplinit obligațiile asumate;
- siguranța vânzătorului constând în aceea că un cumpărător nu poate intra în posesia documentelor și deci a mărfii, fără a efectua plata sumelor datorate sau fără a se accepta un efect de comerț (cambii, bilete la ordin etc.).

Incasso-ul documentar asigură vânzătorului o protecție net superioară celei date de o simplă factură trimisă cumpărătorului, dar este mai slabă decât cea asigurată printr-un acreditiv documentar.

Părțile care participă în cadrul operațiunii de decontare prin incasso documentar sunt următoarele:

- emitentul ordinului numit ordonator, care este exportatorul și care în calitate de vânzător prezintă documentele băncii sale, împreună cu instrucțiunile de realizare a incasso-ului;
- banca exportatorului numită bancă remitentă, respectiv cea căreia i s-a încredințat încasarea;
- banca însărcinată cu incasso-ul, care poate fi o altă bancă decât banca exportatorului sau importatorului, respectiv o bancă intermediară;
- banca importatorului, denumită bancă prezentatoare;

Scanned with OKEN Scanner

- importatorul, care în calitatea sa de cumpărător primeşte documentele, le achită şi intră în posesia mărfurilor.

În practică, de cele mai multe ori nu se apelează la o bancă intermediară, banca însărcinată cu incasso-ul fiind de regulă banca prezentatoare, respectiv banca importatorului.

Etapele derulării unui incasso documentar sunt prezentate în ANEXA.

A. În cazul unui ***incasso de export***, alături de documentele de incasso (factură, documente de transport, polițe de asigurare) clientul va depune la banca sa şi un formular cuprinzând instrucțiuni pentru incasso.

Pentru incasso-ul de export, la depunerea documentelor la bancă, în vederea remiterii spre încasare, acestea se înregistrează la intrări în contul în afara bilanțului 9039 "Alte angajamente în favoarea clientelei/Incasso-uri în curs de derulare", urmând a fi creditat cu ocazia încasării sumelor aferente tranzacției.

La încasarea sumei, în contabilitatea băncii, se fac următoarele înregistrări:

3410.04 = %

Decontări intrabancare 25.11

(DRS-uri confirmate- valuta) Disponibil în valută al clientului

(cu valoarea incasso-ului mai puțin comisionul băncii)

3721.0

Poziție de schimb

(comisioane încasate)

-cu valoarea comisionului cuvenit băncii

Pentru operațiunile cu incasso-uri la export, băncile comerciale percep în prezent, de regulă, următoarele comisioane şi speze bancare:

- pentru remiterea de documente pentru încasare sau acceptare 0,2 % din valoarea incasso-ului, dar minim 25 USD şi maxim 500 USD;
- pentru modificări sau avizări de modificări 25 USD;
- pentru documente restituite neplătite 30 USD;
- pentru mesaje SWIFT sau telex 15 USD (pentru Europa).

B.-În cazul ***incasso-ului pentru import***, plata externă va fi efectuată numai în baza documentelor înscrise în incasso, între care obligatorie este prezența documentelor de transport, care să ateste livrarea mărfii. In lipsa acestora ea se va efectua numai pe baza prezentării de către ordonatorul plății a facturii externe şi a Declarației vamale de import, pentru mărfurile intrate pe teritoriul României.

După acceptarea plății de către firma românească importatoare şi depunerea Dispoziției de plată externă, completată cu modalitatea de plată "incasso", banca execută plata, înregistrând în contabilitatea sa astfel:

2511 ... = 3410.04 - cu valoarea incasso-ului

Disponibil în valută Decontări intrabancare primite

(client) (DRS-uri confirmate în valută)

25.11 ... = 3721.0 - cu valoarea comisionului

Disponibil în valută (client) Poziție de schimb

(comisioane de încasat)

Pentru operațiunile cu incasso-uri de import, băncile comerciale percep în prezent, de regulă, următoarele comisioane şi speze:

- pentru avizare şi remitere de documente pentru plată sau acceptare 30 USD;
- pentru plata externă 0,2 % din valoarea incasso-ului, dar minim 20 USD;
- pentru mesaje SWIFT sau telex 15 USD (zona Europa)

Scanned with OKEN Scanner

De menționat că toate operațiunile de incasso documentar, atât pentru export cât și pentru import se derulează prin Centrala băncii comerciale, drept pentru care în relația cu băncile corespondente externe sunt respectate etapele de lucru prezentate în cazul ordinului de plată extern și respectiv acreditivului documentar.

5. Tehnica operațiunilor de comerț exterior derulate pe bază de scrisoare de garanție bancară

În comerțul internațional, cumpărătorului unor mărfuri sau servicii îi este de cele mai multe ori greu să aprecieze capacitățile profesionale și financiare ale furnizorului. De aceea, pentru garantarea îndeplinirii obligațiilor contractuale de către vânzător, cumpărătorul îi solicită acestuia prezentarea unei garanții, de regulă din partea unui terț garant. De cele mai multe ori acest terț este o bancă, de unde și numele de garanție bancară.

În țara noastră o astfel de garanție bancară este, cel mai adesea întâlnită sub formă de scrisoare de garanție bancară.

Scrisoarea de garanție bancară este un document accesoriu, utilizat în cadrul unor modalități de plată ce privesc schimburile economice internaționale sau al unor contracte cu obiective precise și reprezintă un angajament scris, irevocabil, asumat de banca emitentă de a plăti o sumă prestabilită în cazul în care un terț nu își respectă obligațiile de livrare de marfă, prestarea de servicii sau cele de plată.

Garanția bancară este o obligație separată, independentă de contractul încheiat între exportator și importator, respectiv între creditor și debitor. În momentul în care se constituie garanția, banca se angajează irevocabil să efectueze plata la prima cerere, dacă condițiile stipulate în textul garanției sunt împlinite.

Plățile care intervin într-o scrisoare de garanție bancară sunt: ordonatorul, beneficiarul și banca garantă.

Ordonatorul sau debitorul principal este cel la solicitarea căruia se emite garanția bancară, el fiind de regulă un client al băncii emitente.

Beneficiarul garanției este cel în favoarea căruia banca va emite scrisoarea de garanție, deci cel în favoarea căruia se va efectua plata în caz de neîndeplinire de către debitorul principal a obligațiilor contractuale, obligații stipulate în mod expres în textul documentului emis.

Banca garantă este cea care emite garanția, angajându-se solidar alături de debitorul principal, client al său, pentru cazul în care acesta ar refuza sau nu ar fi în măsură să onoreze el însuși obligația garantată.

Elementele informaționale esențiale ale unei scrisori de garanție bancară sunt următoarele:

- denumirea și adresa băncii garante, precum și alte elemente de identificare ale acesteia (adresa telegrafică, telex, fax, telefoane, cod SWIFT, e-mail, etc.);
- numele și adresa persoanelor juridice aflate în calitatea de ordonator, respectiv de beneficiar;
- obiectul garanției;
- suma totală plătibilă și moneda în care se va efectua plata;
- termenul de valabilitate a garanției;
- termenii de efectuare a plății la cerere;
- alte clauze speciale (orice prevederi de prelungire a termenului de valabilitate, de reducere a cuantumului garanției sau de efectuare a plății).

Obiectul garanției este strâns corelat cu natura obligației contractuale garantate. Potrivit Publicației 458 "*Reguli uniforme pentru garanții*" emise de Camera Internațională de Comerț de la Paris se recomandă ca în textul garanției să se facă trimitere expresă la tranzacția de bază, cauza emiterii garanției, sub forma, de exemplu: "contract nr..... privind lucrarea de .....".

Scanned with OKEN Scanner

Potrivit uzanțelor principalele *tipuri de garanție* utilizate în comerțul internațional sunt: garanția de angajare (garantarea unei oferte), garanția de bună execuție, garanția de restituire a avansurilor, garanția de plată și acreditivul documentar "stand-by".

Garanția de angajare numită și de garantare a ofertei sau de participare la licitație (Bid Bond) este solicitată în cazul cererilor de ofertă publice, respectiv participarea la licitații publice. Dacă o societate participă la o astfel de licitație trebuie să prezinte, alături de oferta sa, o astfel de scrisoare de garanție.

Garanția asigură plata sumei garantate în cazul retragerii ofertei înainte de data de expirare, în cazul în care contractul, după acceptare, este refuzat de ofertant, sau în cazul în care, după adjudecarea contractului, garanția de participare la licitație nu este înlocuită de o garanție de bună execuție.

De regulă, valoarea unei garanții de participare la licitație reprezintă 2-5 % din valoarea ofertei.

Termenul de valabilitate al acestui tip de garanție curge până la semnarea contractului sau prezentarea unei garanții de bună execuție (de obicei, între 3 și 6 luni).

Garanția de bună execuție (Performance Bond) este scrisoarea de garanție prin emiterea căreia, banca se angajează să plătească beneficiarului suma garantată, în cazul neîndeplinirii, în totalitate sau parțial, de către vânzător a obligațiilor contractuale. Valoarea acestei garanții este de regulă cuprinsă între 5-20 % din valoarea contractului.

Garanția de bună execuție rămâne în vigoare pentru întreaga valoare până la execuția în totalitate a contractului. În cazul contractelor pentru efectuarea de lucrări și furnizarea de echipamente industriale etc., se are în vedere și o perioadă de garantare a bunei funcționări a utilajelor respective.

Perioada de valabilitate a garanției de bună execuție poate fi de minimum doi ani.

În comerțul internațional, este posibil ca importatorul să plătească exportatorului un avans din valoarea contractului pentru achiziționarea de către vânzător a materiilor prime necesare producției pentru export cât și pentru acoperirea altor costuri aferente acesteia. Cumpărătorul plătește acest avans de regulă numai după primirea unei garanții de restituire a avansului (Advance Payment Guarantee) prin care se asigură rambursarea de către vânzător a avansului în cazul neîndeplinirii obligațiilor sale contractuale.

Valoarea garanției de restituire a avansului este în acest caz tocmai valoarea avansului acordat.

Spre deosebire de garanția de bună execuție, garanția de restituire a avansului poate să prevadă o reducere treptată a sumei garantate, proporțional cu valoarea livrărilor parțiale efectuate. De regulă, livrarea se bazează pe utilizarea unui acreditiv documentar.

Termenul de valabilitate a garanției de restituire a avansului se stabilește în așa fel încât să nu depășească data livrării mărfii care face obiectul garanției.

Garanția de restituire a avansului se emite înainte de plata avansului dar intră în vigoare numai după efectuarea plății, clauză care trebuie inclusă în mod expres în textul garanției.

Garanția de plată sau garanția în caz de neefectuare a plății este utilizată în principal pentru a asigura efectuarea plăților pe baza și la momentul prezentării facturilor ce atestă îndeplinirea obligațiilor contractuale.

În acest caz garanția poate avea ca obiect plata completă a unei livrări de mărfuri sau a unei prestații de servicii. Executarea garanției se face, de regulă, pe baza unei declarații scrise a beneficiarului din care să reiasă că acesta a livrat marfa, dar nu a primit plata la scadență.

O altă utilizare posibilă a acestui tip de garanție este furnizarea unei securități parțiale pentru un contract de 12 luni, al cărui obiect îl reprezintă livrarea de bunuri de consum sau prestarea de servicii. Contractul poate stipula, de exemplu, plata livrărilor parțiale lunare după un anumit număr de zile, plata efectuându-se prin virament bancar. În locul utilizării unui

Scanned with OKEN Scanner

acreditiv documentar pentru garantarea tranzacției, părțile contractante pot conveni asupra emiterii unei garanții de plată pentru livrările efectuate pe parcursul unei perioade de 1-3 luni. Obligația băncii rămâne valabilă până la execuția în întregime a contractului. O cerere de execuție a garanției poate fi făcută numai dacă plata unei livrări lunare nu a fost onorată de cumpărător.

Valoarea garanției o reprezintă prețul contractual, în totalitate sau parțial, iar perioada de valabilitate se întinde până la plata mărfii sau serviciilor.

Această modalitate de garantare este avantajoasă atât pentru vânzător pentru că se garantează plata, cel puțin pentru marfa sau prestațiile deja furnizate, cât și pentru cumpărător, deoarece garanția bancară acoperă doar suma facturată pentru fiecare livrare în parte.

Acreditivul stand-by este practic similar oricărui tip de garanție. Conținutul acestuia corespunde practicii normale în materie de acreditive, cu următoarele excepții: a) utilizarea acestui instrument este posibilă numai în cazul în care plata nu s-a efectuat, și b) este suficientă o simplă declarație a beneficiarului acreditivului documentar stand-by, însoțită de copii care demonstrează că livrarea a fost efectuată, pentru a dovedi faptul că marfa sau prestația a fost furnizată

În practica bancară internațională, acest tip de acreditiv care prezintă caracteristicile unei garanții este utilizat cu deosebire în Statele Unite ale Americii, unde legislația în domeniu nu permite băncilor să emită garanții în sensul european al cuvântului.

Evidența scrisorilor de garanție bancară trebuie ținută de către fiecare bancă garantă, societate comercială implicată, debitor principal, într-un caiet scadențar, separat pentru scrisorile emise și separat pentru cele primite. In plus, în bănci, pentru o bună gestionare a acestora se apelează la conturile extrabilanțiere, *conturi de ordine și evidență* menite să permită și evaluarea expunerilor totale față de clienți, bănci corespondente, țări și chiar tipuri de operații.

În momentul în care o scrisoare de garanție bancară a devenit fără obiect, întrucât obligațiile garantate au fost realizate conform prevederilor contractuale, la coloana respectivă din caietul scadențar se va scrie una din mențiunile "lichidat", "rezolvat", iar scrisoarea de garanție se va restitui băncii garante, după cum este menționat în textul scrisorii.

În caz de prelungire a termenelor de plată sau de valabilitate se vor opera în caietul scadențar noile termene.

În cazul Băncii Reiffeisen., spre exemplu, emiterea de garanții în valută se face la cererea expresă a clienților.

Titularii de cont vor depune formularul "*Cerere de eliberare de scrisoare de garanție bancară*" menționând în textul acesteia numele și adresa beneficiarului, suma de plată, valabilitatea, scopul garantării și documentele cerute în cazul unei eventuale solicitări de executare a garanției din partea beneficiarului acesteia.

Reglementările și circuitul formularului sunt identice cu cele prezentate în cazul acreditivelor.

Pentru garanțiile emise și cele primite, băncile, de regulă, percep următoarele comisioane:

a). pentru *scrisorile de garanție emise* se percep comisioane de:
- 0,1 % din valoarea garanției, dar minim 75 dolari SUA (USD) pentru emiterea garanției;
- 30 USD pentru modificarea condițiilor garanției
- 0,2 % din valoare, minim 20 USD , pentru plata sumelor garantate.

b). pentru *scrisorile de garanție primite*:
- verificarea semnăturilor scrisorilor de garanție emise de bănci străine 10 USD;
- analiza scrisorii de garanție, consiliere clienți și avizare de garanții 40 USD;
- cererea de executare a garanției 0,1 din valoare minim 50 USD;
- confirmare 0,1 % din valoare, minim 75 USD.

Scanned with OKEN Scanner

REZUMAT	Operațiile cu devize şi mai ales decontările externe constituie în prezent o preocupare deosebită pentru bănci, cu atât mai mult cu cât se asistă la o dezvoltare fără precedent a afacerilor transfrontaliere. Pentru orice lucrător de bancă este esențial să dețină cunoştințe despre modul concret în care este reglementată şi funcționează piața valutară din România, despre tehnicile şi procedeele folosite în derularea operațiunilor cu valută. De aceea acest modul a abordat atât operațiile necomerciale cu devize (cumpărare-vânzare de valută, conversie valutară, schimb valutar) cît şi pe cele comerciale, accentul fiind pus pe tehnica viramentelor pe bază de ordin de plată extern, incasso şi acreditiv documentar extern. Pentru mai buna înțelegere a problemelor s-a recurs la aplicații practice, considerate suficient de relevante pentru scopul propus.
TEME DE CONTROL, APLICAȚII	• Descrieți mecanismul viramentului privind acreditivul documentar, precum şi cel privind incasso documentar. • Simulați aplicații practice pentru fiecare tip de operație prezentată în suportul de curs.
BIBLIOGRAFIE	**Dedu Vasile**, Gestiune şi audit bancar. Edit.pt. Ştiințe Naționale,Bucureşti,2001. Cap.11. **Simona Gaftoniuc,** Practici bancare internaționale. Edit.Economică Bucureşti, 1995. **Mariana Negruş,** Plăți şi garanții internaționale. Edit. All Bucureşti 1996 **Ioan Trenca**, Metode şi tehnici bancare. Casa Cărții de Ştiință Cluj-Napoca,2001.cap.5. *** Legislația bancară actualizată privind operațiile cu valută.

Scanned with OKEN Scanner

MODULUL 5
MECANISMUL CREDITĂRII BANCARE. PRINCIPII, METODE ŞI TEHNICI

CONCEPTE DE BAZĂ:	Principiile fundamentale ale creditării bancare;- tipuri de credite bancare specifice economiei de piață; - garanțiile creditului bancar; - portofoliul de credite al băncii comerciale; - provizioanele specifice pentru riscul de credit; - tehnica creditării bancare, etapele procesului de creditare; - circuitul şi păstrarea documentelor privind creditarea clienților, lucrările specifice realizate de referentul de credite; - gestiunea portofoliului de credite aflate în dificultate.
OBIECTIVE:	Cunoaşterea principiilor creditării bancare, a reglementărilor specifice privind creditarea clienților băncii; - formarea unei viziuni proprii, de ansamblu, în privința tipului de credite oferite clienților de către băncile comerciale, modului de constituire a portofoliului de credite al unei bănci comerciale, tipologiei şi importanței garanțiilor percepute de bănci, modului de determinare a nivelului dobânzilor la creditele bancare; - cunoaşterea elementelor tehnice de bază ce țin de gestiunea riscului de credit, constituirea şi utilizarea de provizioane specifice riscului de credit; - familiarizarea cu tehnicile ce țin de gestiunea creditelor aflate în dificultate; cunoaşterea noilor posibilități de promovare a produselor ce privesc creditarea bancară.
RECOMANDĂRI PRIVIND STUDIUL	Recomandăm studenților studiu individual, întrucât aceste probleme pot fi învățate cu uşurință parcurgând textul din suportul de curs şi sursele bibliografice indicate. Se recomandă, de asemenea, reținerea şi înțelegerea corectă a definițiilor, a conceptelor de bază şi însuşirea vocabularului specific domeniului creditării bancare, consultarea sistematică a publicațiilor de specialitate, a legislației din câmpul economiei bancare, consultarea cu lucrători bancari, cu specialişti.
REZULTATE AŞTEPTATE:	• Cunoaşterea importanței şi rolului băncilor comerciale în privința finanțării economiei de piață prin creditul bancar, a principilor şi tehnicilor specifice creditării bancare, a modului de organizare şi derulare a procesului creditării în băncile comerciale. • Familiarizarea cu noțiuni şi termeni specifici domeniului creditării bancare, însuşirea unui vocabular de specialitate adecvat, dobândirea unor cunoştințe şi aptitudini care să favorizeze devenirea studentului ca specialist în operații bancare.

Scanned with OKEN Scanner

UNITATEA 1. PRINCIPIILE CREDITĂRII BANCARE. PORTOFOLIUL DE CREDITE AL BĂNCII COMERCIALE.

OBIECTIVE	• Cunoaşterea principiilor de bază ale creditării bancare în contextul economiei de piaţă, a rolului atribuit băncilor comerciale în finanţarea economiei pe baza creditului bancar. • Cunoaşterea reglementărilor în vigoare ce privesc organizarea şi derularea activităţii de creditare în bănci, constituirea portofoliului de credite al instituţiei bancare, a elementelor ce ţin de gestiunea riscului de credit în bănci. • Cunoaşterea tipologiei creditelor bancare, a garanţiilor creditului bancar, a importanţei şi rolului acestora în derularea normală a procesului creditării bancare.
NOŢIUNI CHEIE	Caracteristicile creditului bancar; - principiile creditării bancare;- elemente tehnice specifice creditării bancare; - tipuri de credite specifice economiei de piaţă, clasificarea creditului bancar; - garanţiile creditului bancar; - dobânda creditului bancar; - portofoliul de credite al unei bănci comerciale; - provizioanele specifice pentru riscul de credit; - strategiile şi politicile de creditare ale băncii comerciale.

1.- Principiile fundamentale ale creditării bancare în contextul economiei de piaţă

Cum bine se ştie, *creditul,* la modul general vorbind, este noţiunea ce defineşte o *relaţie cu caracter special*, ce apare între un vânzător şi partenerul său cumpărător, în cazul în care transferul de valoare, respectiv de mijloace băneşti, are loc după ce s-a realizat transferul material de utilităţi, aceste două tipuri de transferuri fiind, de fapt, decalate în timp. Din punctul de vedere al teoriei, dar şi cel al practicii, creditul presupune o dublă abordare. În accepţiune *juridică*, de pildă, creditul este perceput drept o *convenţie* ce intervine între un creditor şi debitorul său, de regulă materializată într-un înscris (contract), referitoare la producerea, livrarea şi plata contravalorii unor utilităţi. De altfel, prin mulţimea unor astfel de convenţii încheiate şi derulate între diverşi întreprinzători este vizată şi asigurată buna desfăşurare a procesului reproducţiei sociale. În accepţiune *economică*, creditul exprimă *relaţii* ce se manifestă în cadrul mecanismului economic al unei ţări prin intermediul cărora sunt *mobilizate* şi apoi *distribuite*, după reguli bine definite, *resurse de capital temporar disponibile*, pentru a se satisface *nevoile de finanţare* ale întreprinzătorilor, generate de actele de comerţ pe care aceştia le derulează, potrivit intereselor lor, fie ele cu caracter productiv sau neproductiv.

Necesitatea existenţei şi manifestării creditului în orice economie are un *caracter obiectiv*, acesta fiind, la rândul său, generat de caracterul obiectiv al reproducţiei micro şi macro economice. Derularea procesului reproducţiei presupune în mod necesar existenţa şi, în mod implicit, satisfacerea unor *nevoi suplimentare de capital* cu caracter temporar, prin

Scanned with OKEN Scanner

mobilizarea şi apoi distribuirea unor resurse băneşti devenite, la rândul lor, pentru moment, disponibile. *Mobilizarea şi repartizarea* unor astfel de resurse de capital prin intermediul creditului este, în ultimă instanţă, legată de nevoia obiectivă de a se folosi cât mai *eficient* resursele financiare ale economiei.

Ceea ce este caracteristic relaţiilor de credit este faptul că ele definesc un *transfer de valoare cu caracter rambursabil,* pentru un *orizont de timp limitat* şi cu *obligaţia* plăţii *dobânzii*, drept preţ al capitalului împrumutat. Prin intermediul creditului, practic, sunt *mobilizate* capitalurile temporar disponibile din economie, *metamorfozate* într-un *capital de împrumut*, care apoi este dirijat, prin *redistribuire*, spre diferite sectoare de activitate, ramuri şi subramuri, zone geografice şi colectivităţi etc. cu scopul de a se satisface nevoile suplimentare de finanţare generate de derularea reproducţiei sociale.

Legat de *capitalul de împrumut*, de altfel generic numit aşa, găsim necesar a fi subliniate aici cel puţin trei aspecte. Primul, care constă în aceea că prin transferul de valoare al capitalului de împrumut, de fapt, creditorul nu transferă debitorului şi proprietatea, ci numai *valoarea de întrebuinţare*, adică *folosinţa*, respectiv însuşirea acestuia de a produce profit, printr-o utilizare eficientă. De aici şi *dubla calitate* atribuită capitalului de împrumut, cea de "*capital – proprietate*" văzută fiind din punctul de vedere al creditorului şi cea de "*capital de folosinţă*", apreciere realizată din punctul de vedere al debitorului, respectiv al celui ce îl utilizează efectiv. Un al doilea aspect îl constituie *forma* specifică în care îşi săvârşeşte rotaţia. Spre deosebire de capitalul productiv unde rotaţia să este definită prin relaţia "*bani – marfă – bani*", în cazul capitalului de împrumut avem de a face cu relaţia "*bani – bani*". Forma specifică de înstrăinare face ca cele două transferuri de valoare să fie de dimensiuni diferite şi decalate în timp, primul fiind dat de capitalul iniţial împrumutat şi având ca sens mişcarea de la creditor către debitor, iar al doilea reprezentând capitalul împrumutat (principalul) plus dobânda, având ca sens mişcarea de la debitor (utilizator) către creditor. În fine, un al treilea aspect, asupra căruia vrem să stăruim, este acela că în structurile economiei creditul acţionează şi, în consecinţă, trebuie să fie abordat ca un *sistem activ*, ale cărui elemente componente se manifestă distinct şi deplin, ele intercondiţionându-se, cu scopul de a se înfăptui, în condiţii de eficienţă crescândă, *obiectivele* ce ţin de constituirea şi utilizarea *fondului de împrumut* al societăţii. O astfel de abordare permite a se realiza multiple corelaţii cu alte elemente (sisteme) ale complexului economic naţional şi internaţional, dă posibilitatea de a se recurge la *reglări şi autoreglări*, la perfecţionări continue, la adaptabilitate vis a vis de cerinţele specifice fiecărei etape de dezvoltare a economiei naţionale.

Creditul specific economiei de piaţă prezintă o *tipologie* extrem de diversificată, aceasta fiind o consecinţă firească a diversităţii nevoilor de finanţare pe care le reclamă derularea actelor de comerţ în economie. Pentru a structura creditul, pentru a defini un tip anume de credit, atât teoria cât şi practica au recurs la o diversitate de *criterii*. În ce ne priveşte, pentru a ne continua demersul, facem referire, pentru început, la un prim criteriu, ce ţine seama de *calitatea creditorului*, potrivit căruia, avem de a face cu două forme ale creditului specific economiei de piaţă, considerate fundamentale: *creditul comercial* şi *creditul bancar* Apreciem că este utilă o succintă caracterizare a celor două forme de credit menţionate mai sus, pe care o facem cu scopul unei corecte înţelegeri şi delimitări, dar mai ales pentru a sublinia ceea ce îi este specific creditului bancar.

Creditul comercial prezintă în esenţa lui următoarele *caracteristici* considerate definitorii: subiecţii implicaţi în relaţia de credit sunt întreprinzători din diferite sectoare de activitate ale economiei, care se împrumută reciproc cu scopul derulării unor afaceri, potrivit intereselor lor;

obiectul creditului îl constituie, de regulă, un transfer de capital sub formă de marfă, care este specific "vânzării pe datorie", transferul bănesc propriu-zis urmând a se face ulterior. Se folosesc în acest scop instrumente adecvate de plată precum cecul, biletul la ordin şi cambia;

Scanned with OKEN Scanner

mişcarea creditului comercial este paralelă şi în acelaşi sens cu cea a capitalului industrial, înţelegându-se prin aceasta că o creştere a capitalului industrial, considerat capital real, antrenează o creştere a capitalului comercial, ca efect al dezvoltării afacerilor şi multiplicării actelor de comerţ în economie;

este considerat elementul de bază al creditării în economia de piaţă, cu precizarea că el prezintă totuşi anumite limite ale extinderii sale, ele, generate fiind, în primul rând, de faptul că se rezumă în principal la capitalul devenit temporar disponibil sub formă de marfă, apoi de frecvenţa (viteza) cu care sumele împrumutate revin sistematic la creditor şi nu, în ultimul rând, de faptul că mişcarea lui vizează numai anumite direcţii, acestea fiind preponderent marcate de natura afacerilor ce se finanţează pe seama lui.

Creditul bancar are drept caracteristici recunoscute următoarele:

- subiecţii participanţi la relaţia de credit sunt *băncile* care în calitatea lor de entităţi specializate cu scop lucrativ, creditează, pe de o parte, şi *clienţii* acestora pe de altă parte, persoane fizice şi persoane juridice, ce se împrumută;
- obiectul creditului îl constituie un transfer de capital de împrumut în exclusivitate sub formă bănească, cu respectarea riguroasă a criteriilor de creditare bancară, accentul fiind pus deopotrivă pe prudenţă şi eficienţă;
- mişcarea creditului poate avea loc în orice direcţie, întrucât de această dată mobilizarea şi redistribuirea capitalului are loc numai sub formă bănească şi nu sub forma capitalului-marfă, generat de un anumit tip de afacere, ceea ce conferă creditului bancar o mai mare mobilitate şi flexibilitate;
- acţionează ca un factor de eficienţă, cu efecte în multiple planuri, în sensul că pe seama lui se asigură creşterea capitalului real (proprietăţii) atunci când serveşte la finanţarea unor proiecte de investiţii (creditul de proiect), se susţine desfăşurarea normală a circuitului capitalului circulant al agenţilor economici, atunci când el vizează împrumuturile băneşti pentru trezorerie (creditul pentru trezorerie) şi contribuie la îmbunătăţirea condiţiilor de viaţă ale populaţiei, atunci când destinaţia acestuia vizează consumurile cotidiene sau bunurile de folosinţă îndelungată (creditul de consum şi creditul ipotecar).

Realităţile din ultimi ani au pus în evidenţă unele *mutaţii* de ordin cantitativ şi calitativ în ce priveşte creditul în general şi respectiv creditul bancar, în special, cele mai semnificative putând fi formulate astfel:

- a crescut semnificativ ponderea, rolul şi contribuţia creditului bancar, în detrimentul celui comercial, la susţinerea actelor de comerţ, la dezvoltarea afacerilor şi, în consecinţă, la realizarea reproducţiei sociale;
- se constată o împletire mult mai strânsă a creditului comercial cu cel bancar, fenomen înlesnit de utilizarea unor metode şi tehnici adecvate, precum scontarea cambiilor şi biletelor la ordin, factoringul, forfetarea, creditarea pe documente remise spre încasare etc., care permit trecerea cu uşurinţă de la o formă de credit la alta;
- se conturează tendinţa de creştere mai accentuată a contribuţiei creditului bancar la finanţarea proiectelor de investiţii (vezi creditele sindicalizate) precum şi pentru achiziţionarea de imobile şi bunuri de folosinţă îndelungată;
- se apelează frecvent la manevrarea nivelului dobânzilor bancare pentru a favoriza sau, după caz, a restricţiona accesul la creditul bancar, cu deosebire atunci când condiţiile oferite de mediul economic se modifică, generând riscul;
- se realizează o deplasare a creditului din sfera producţiei şi circulaţiei mărfurilor spre sfera bancară, fenomenul fiind generat de căutarea febrilă a unor plasamente sigure şi cât mai eficiente, cu deosebire în contextul globalizării şi odată cu aceasta, o creştere a ponderii creditului destinat pentru scopuri speculative şi pentru consum.

Scanned with OKEN Scanner

Într-un astfel de context dat de realitățile vieții economice este firesc să se pună în discuție *responsabilitățile* pe care bancherii și implicit băncile trebuie să și le asume pentru a asigura comunității un *sistem performant de creditare bancară,* a cărui existență și funcționalitate să vizeze, deopotrivă, *prudența, profitabilitatea și prosperitatea afacerilor.*

Experiența a demonstrat că la baza oricărui sistem de creditare bancară stau două ***principii*** considerate fundamentale și anume:

- *principiul intermediarului* – potrivit căruia banca, prin acordarea de credite clienților ei, riscă, în primul rând, banii deponenților săi, iar în al doilea rînd, capitalurile sale, respectiv banii acționarilor săi. De aici derivă imensa responsabilitate pe care și-o asumă managementul unei bănci, deosebita prudență pe care trebuie să o promoveze și să o etaleze în procesul creditării.
- *principiul unei rentabilități rezonabile* pe care trebuie să o înregistreze banca din derularea afacerilor sale, astfel încât să fie în măsură să-și acopere costurile, inclusiv riscul rezultat din creditare și să-și recompenseze acționarii pentru investiția de capital făcută.

În fapt, tocmai în realizarea unui echilibru rațional, conștientizat, între aceste două principii constă *arta* unei bune creditări și esența unei bănci cu structură economico-financiară sănătoasă. *Factorii* care trebuiesc luați în calcul de către bancherii preocupați în a realiza un astfel de echilibru sunt: - calitatea clientului creditat; - destinația și suma creditului; - perioada creditării; - mijloacele prin care se va rambursa creditul; - dobânzile și comisioanele cuvenite, precum și costul resursei folosite în creditare; - valoarea și calitatea garanțiilor asiguratorii prezentate de client; - constrângerile impuse prin politicile de creditare aplicate de bancă într-o perioadă dată

Prin construcția oricărui sistem de creditare bancară este necesar a fi rezolvate două mari *categorii de probleme*. Prima categorie privește definirea *principiilor de creditare*, iar ce-a de a doua are în vedere aspectele de natură tehnico-organizatorică, *metodele*, *tehnicile și instrumentele* prin care se înfăptuiește creditarea bancară.

Dintre principiile de creditare, considerate *reguli fundamentale* însușite mutual de către bancă și clienți, ne mărginim la a prezenta doar câteva considerate esențiale și anume:
creditarea este concepută de către cei doi subiecți implicați – bancă și client – ca o afacere între parteneri. Clientul își rezolvă o problemă de finanțare a unei afaceri profitabile, iar banca realizează un plasament cu un randament și risc acceptat. Un astfel de parteneriat vizează în mod principial eficiența și prosperitatea afacerilor;
orice client creditat de bancă trebuie să-și dovedească buna credință precum și capacitatea sa de a gestiona creditul și de a-l rambursa la timp, într-un mod agreat de bancă;
clientul creditat trebuie să asigure o garantare adecvată și suficientă a creditului, tipul garanțiilor fiind stabilite de către bancă.

Banca realizează *investigații* pentru a defini potențialul clientului ce urmează a fi creditat, analizând aspecte ce, într-o bună măsură, dau conținut însăși *regulilor de creditare bancară*

Se au în vedere:

- *caracterul clientului*, descris prin integritate, onestitate, educație și reputație socială, modul de respectare a promisiunilor în afaceri;
- *competența clientului*, accentul fiind pus pe legalitatea și profitabilitatea afacerilor derulate, inclusiv a celei ce urmează a se credita, prudența în afaceri, strategiile de piață, politicile privind solvabilitatea, lichiditatea și trezoreria firmei, situația financiară prezentă și viitoare, garanția unui management competent al afacerii;
- *capitalul clientului*, vizându-se a se stabili proporția de participare a clientului cu capital propriu la finanțarea afacerii și, implicit, gradul de creditare a acesteia;
- *calitatea relațiilor cu mediul de afaceri*, urmărindu-se implicit relația cu băncile, modul de onorare a obligațiilor față de acestea, serviciul datoriei;

Scanned with OKEN Scanner

- *calitatea garanției creditului,* prin care se stabilește dacă există capacitatea rambursării creditului din afacere fără a se recurge la giranți, dacă sunt oferite garanții adecvate și suficient de substanțiale pentru a se asigura soliditatea creditului. Garanțiile sunt absolut necesare deoarece banca se asigură că, în situații neprevăzute și nedorite, debitorul său va fi în măsură să-și ramburseze creditul din sumele rezultate din valorificarea acestora. Debitorul, prin garanțiile oferite își asumă riscul afacerii alături de bancă, devine prudent.

Problemele de natură tehnico-organizatorică, cele privind metodele, tehnicile și instrumentele folosite în creditare sunt necesar a fi incluse în *normele și regulamentele* proprii fiecărei bănci și sunt menite pentru a sprijini fundamentarea deciziei de creditare, pentru a defini și implementa politicile de creditare promovate de bancă la un moment dat. În principiu, prin definirea acestora, se stabilesc *elementele tehnice* necesare derulării procesului creditării.

Experiența dobândită în domeniu, determină managementul băncilor comerciale, ca în *strategia de gestionare* a portofoliului de credite, să se insiste cu precădere asupra următoarelor *aspecte*:

- tipurile de credite pe care banca își propune și este dispusă să le acorde;
- expunerile maxime față de debitori individuali, grupuri legate de clienți, sectoare de activitate, ramuri și subramuri, zone și țări;
- diferențele maxime între maturități pe care le acceptă banca potrivit politicilor sale de gestiune a activelor și pasivelor;
- baza de determinare a dobânzii creditului și de stabilire a costului resursei;
- limita relativă aferentă expunerii la credite, precum și limita absolută a plafonului total de credite pe care banca dorește să-l mențină pentru a realiza o bună corelație între plasamentele în credite și resursele de capital, pe de o parte, între veniturile din dobânzi și costurile resursei atrase, pe de altă parte;
- constrângerile impuse prin normele și regulamentele emise de către autoritatea de supraveghere a prudenței bancare.

De altfel o bancă, care dorește a fi productivă și profitabilă în creditarea clienților săi, este nevoită să-și stabilească unele *principii* prin care să se fundamenteze corect *decizia de creditare* și să limiteze riscul aferent, cum ar fi:

- acordarea creditului se face numai către clienții identificați, acceptați și calificați, potrivit normelor băncii;
- creditul nu ar trebui acordat dacă sursa rambursării nu poate fi cunoscută sau este una speculativă, precum și în cazul în care nu se cunoaște destinația creditului solicitat;
- sursele colateralului, precum și cele ale rambursării, să nu afecteze reputația băncii sau să fie sancționate de lege;
- valorificarea garanțiilor trebuie să fie sursa secundară și nu cea principală pentru rambursarea creditului;
- creditul acordat trebuie să se refere la o strategie de afaceri a clientului creditat, agreată de bancă, iar utilizarea acestuia să poată fi urmărită;
- prețul creditului (dobânda) este bine a fi stabilit luând în considerare o estimare a riscului, sens în care banca va folosi o metodă de evaluare a acestui risc;
- evitarea unor expuneri prea mari față de unii clienți individuali, clasă de clienți sau sectoare de activitate;
- facilitățile pot fi acordate numai dacă riscul este menținut între limitele considerate acceptabile;
- atenție deosebită creditării pe piețe noi, a companiilor noi sau clienților nou veniți în afacerile băncii;
- riscul de mediu și cel de reglementare trebuie întotdeauna luat în calcul;
- riscul de piață sau riscurile neprevăzute trebuiesc asumate de bancă numai față de acei clienți cărora li se poate acorda încrederea că își pot îndeplini obligațiile;

Scanned with OKEN Scanner

- dacă debitorul nu-şi îndeplineşte corect serviciul datoriei, creditul trebuie gestionat conform unor strategii ferme de recuperare;
- clienţii creditaţi trebuie să furnizeze băncii la timp informaţii complete despre afacerea lor şi performanţele realizate, corespunzătoare cantitativ şi calitativ;
- fiecare client creditat ar trebui să aibă un " manager de cont", desemnat de bancă, a cărui responsabilitate să vizeze şi monitorizarea performanţelor, verificarea sistematică a modului de derulare a creditului, inclusiv de conservare a garanţiilor.

Prin aplicarea corectă a *principiilor de creditare* practic sunt abordate o serie de aspecte care într-o bună măsură fac permisă reducerea consistentă a gradului de *incertitudine,* practic de limitare a riscului de nerambursare integrală şi la scadenţă a creditului şi/sau de neplată a dobânzii aferente acestuia.

Aceste principii sunt în conexiune cu şi privesc următoarele *elemente tehnice* specifice creditării bancare:

- solicitantul creditului;
- cererea de creditare;
- rambursarea creditului;
- dobânzile şi comisioanele;
- garantarea creditului.

Solicitantul creditului

Acceptarea de către o bancă de a acorda credit unui client, reflectă, în fapt, punctul său de vedere cu privire la *capacitatea de rambursare*, prezentă şi viitoare a acestuia. De aceea, o etapă importantă în acordarea de credite este aceea de a avea cât mai multe *informaţii* cu privire la persoana fizică sau juridică ce solicită creditul. Analiza de acordare a creditelor se face diferenţiat de bancă, ţinându-se cont de măsura în care aceasta îşi poate cunoaşte clientul.

Analiza este diferită pentru un client nou faţă de cea pentru un client vechi, fidelizat. Dacă clientul este unul vechi, analiza se bazează pe *comportamentul* anterior al acestuia etalat în raporturile cu banca, referitor la creditele avute anterior, la serviciul datoriei, respectiv a modului în care acesta a respectat graficul de rambursare a ratelor şi a efectuat plata dobânzilor. În cazul în care acesta a avut un comportament adecvat, orice înnoire a unui credit se va face luând în considerare, pe de o parte, comportamentul anterior, iar pe de altă parte, obiectivele planului său de afaceri.

Analiza noilor clienţi este mai dificilă. În cazul în care solicitantul nu este un client permanent al băncii atunci este necesar să se obţină *referinţe* satisfăcătoare despre integritatea să morală, despre situaţia financiară a acestuia, care trebuie să corespundă pretenţiilor băncii pentru a se putea evita riscul.

Analiza se concentrează în principal asupra următoarelor probleme considerate a fi mai importante:

domeniul de afaceri al firmei, obiectul sau concret de activitate, relaţiile cu partenerii din ţară şi străinătate;

situaţia financiară, modul de onorare a obligaţiilor şi de încasare a creanţelor;

calitatea managementului firmei;

performantele prezente şi cele viitoare, fluxurile prognozate ale firmei.

Cererea de creditare

Aspectele ce urmează a fi luate în considerare atunci când se analizează o cerere de credite sunt în principal următoarele:

- competenţa legală a solicitantului;
- destinaţia creditului;
- suma solicitată, respectiv dimensiunea creditului;

Scanned with OKEN Scanner

- perioada pentru care se solicită creditul;
- variantele de rambursare a creditului şi de plată a dobânzilor prezentate de client;
- garanţiile suplimentare (asiguratorii) oferite de client pentru creditul solicitat;
- expunerea la risc şi marja de profit ce-i revine băncii în urma acordării acestui credit.

Competenţa legală a solicitantului

Aceasta se probează cu actele constitutive ale firmei, cu documente emise în baza hotărârilor asociaţilor prin care o persoana fizică este îndreptăţită să angajeze societatea în relaţie cu banca.

Destinaţia creditului

Aceasta trebuie bine definita atât de către client, cât şi de bancă şi consimţită de părţi prin contractul de credit; se urmăreşte ca obiectul creditului să fie legal şi să fie în legătura cu activităţile curente ale clientului.

Volumul creditului

Este esenţial ca banca să cunoască şi să definească un cuantum considerat normal al creditului, deoarece, astfel, se evită riscul de nerambursare, ce poate apare în situaţia în care se solicită un credit prea mare. Pe de altă parte, acest credit nu poate fi diminuat sub nivelul minim, întrucât aceasta ar periclita din start derularea normală a activităţii clientului şi i-ar împiedica dezvoltarea.

Pentru ca banca să se asigure de corecta *dimensionare* a volumului creditului, cererea clientului trebuie susţinută şi de un *cash-flow* prin care se surprind lichidităţile curente, veniturile şi cheltuielile, precum şi câştigul net prevăzut a se realiza. Prognoza trebuie să cuprindă toate sumele atrase de client, inclusiv creditul solicitat, precum şi toate plăţile ce vor include în mod necesar şi dobânzile datorate băncii pentru acest credit.

Variantele de plată. Perioada de rambursare a creditului.

Durata de rambursare a creditului poate fi identificată cu ajutorul *cash-flow*-ului. O afacere de succes are de regulă nevoie de multe lichidităţi. Ca urmare rambursarea creditului se recomandă să fie în rate valorice cât mai mici, eşalonate fiind pe o perioadă cât mai mare, în contextul proiectării evoluţiei activităţii firmei în cadrul unor parametrii economico-financiari consideraţi normali.

Perioada de rambursare a creditului este legată cu precădere de durata de viaţă a obiectului creditului, dar şi de evoluţia macroeconomiei şi îndeosebi a inflaţiei şi cursului valutar.

Dobânzi, comisioane bancare, profitul băncii

Una dintre modalităţile prin care banca obţine profit este remunerarea creditului. *Dobânda activă*, respectiv dobânda încasată pentru creditele acordate, precum şi comisioanele, trebuiesc dimensionate în funcţie de piaţă, de cererea şi oferta pentru credit. Ele nu trebuie să inhibe apetitul pentru credit al clienţilor şi să diminueze, în acest fel, potenţialul de dezvoltare a afacerilor în economie.

Esenţial este ca *marja* dintre cele două rate, adică dintre dobânda încasată pentru creditele acordate şi dobânda plătită deponenţilor pentru resursele atrase, să fie suficient de mare pentru a permite băncii realizarea profitului său, fără a induce însă în economie un *cost* excesiv al creditului bancar Un alt factor de care banca trebuie să ţină seama la dimensionarea nivelului dobânzii, este acela ca dobânzile practicate să fie *competitive,* comparativ cu cele percepute de alte bănci, *real pozitive* şi să măsoare, în acelaşi timp, riscul la care se expune în relaţia cu clientul respectiv. În acest context, nivelul dobânzii poate fi structurat, de principiu, astfel:

Scanned with OKEN Scanner

Db = Dra + Nch + Rcr + Prb

Unde: Db – nivelul în procente al dobânzii perceput pentru credite acordate;
Dra – nivelul în procente al dobânzii bonificate pentru resursele atrase;
Nch – nivelul relativ al cheltuielilor de administrare a băncii (în procente);
Rcr – prima de risc pentru creditul solicitat (în procente);
Prb – marja profitului brut sperat de bancă (în procente).

Activitatea de creditare a unei bănci şi deci asumarea de angajamente pentru clienţii săi în acest context, presupune în mod necesar realizarea de *venituri* aferente din creditare, concretizate în *dobânzi şi comisioane*.

Dobânda este considerată componenta de bază a veniturilor realizate din creditare şi poate fi, după caz, dobânda curentă, dobânda restantă; şi dobânda penalizatoare.

Dobânda curentă este aferentă creditelor neajunse încă la scadentă şi este considerată de către bănci o creanţă ataşată. Nivelul acesteia se stabileşte în procente, conform încadrării solicitantului de credit în grila de dobânzi, funcţie de bonitate, se negociază fiind înscris drept clauză în contractul de credit. Suma aferentă se calculează prin aplicarea nivelului procentual stabilit prin contract la soldul angajat al creditului şi se percepe lunar, de regulă, în ultima zi din lună. În cazul în care ultima zi din lună este o zi bancară nelucrătoare, dobânda se va percepe obligatoriu în ultima zi bancară lucrătoare a lunii.

Formula de calcul folosită în acest scop este:

$$\text{Dobânda curentă} = \frac{Szcc \cdot Nz \cdot Dc}{365 \cdot 100}$$ unde:

Szcc – soldul mediu zilnic al creditului curent angajat de client;
Dc – procentul de dobândă stabilit prin contract pentru creditul curent.
Nz – perioada, în zile, pentru care se face calculul
365 – numărul de zile calendaristice ale anului[10]

Dobânda restantă este dobânda curentă neachitată de către client la scadentă. Apariţia acesteia pune în evidenţă existenţa unor disfuncţionalităţi în relaţia cu clientul şi obligă banca la a efectua investigaţii pentru a stabili cauzele şi a lua măsuri preventive.
Dobânda penalizatoare (Dp) datorată de client băncii, se calculează prin aplicarea procentului stabilit prin contractul de credit asupra soldului creditului restant şi, respectiv, a dobânzilor restante pe perioada de la înregistrarea lor în contul de credit (dobândă) restant(ă) până la data recuperării lor.

$$\text{Dobânda penalizatoare} = \frac{Szcr(Szdr) \cdot Nz \cdot Dp}{365 \cdot 100}$$ unde:

Szcr (Szdr) – soldul zilnic al creditului restant (soldul zilnic al dobânzii restante);
Dp – procentul de dobândă penalizatoare stabilit pentru creditul (dobânda) restant(ă) prin contractul de credit.
Nz – perioada, în zile, pentru care se face calculul.
365 – numărul de zile calendaristice ale anului.

Nivelul dobânzilor este *revizuibil* pe toata durata de creditare, conform clauzelor prevăzute în contractul de credit încheiat între bancă şi împrumutat.

[10] În practică deseori se utilizează 360 zile, diferenţa de 5 zile fiind considerate marile sărbători ale anului (Anul Nou, Sfintele Paşti şi Crăciunul).

Scanned with OKEN Scanner

În situația în care creditul se acorda în valută, dobânda se stabilește și se percepe întotdeauna în valuta creditului. Nivelul acesteia se modifică de regulă trimestrial, în funcție de nivelul dobânzii LIBOR/EURIBOR pentru perioada de referință de 3 luni.

Potrivit practicilor nivelul dobânzii LIBOR/EURIBOR este comunicat de către Direcția Trezorerie din Centrala băncii tuturor sucursalelor în ultima zi lucrătoare a trimestrului calendaristic și este valabil pentru trimestrul calendaristic următor. În general vorbind, modificarea nivelului dobânzii pentru creditele în valută existente în sold (curente, restante, îndoielnice, litigiu) se efectuează de către bănci în prima zi lucrătoare a trimestrului în curs în cazul în care nivelul dobânzii LIBOR/EURIBOR este mai mare sau mai mic cu 0,25 puncte procentuale decât cel comunicat pentru trimestrul anterior.

Comisioanele reprezintă a doua componentă de bază a veniturilor băncii rezultate din operațiuni de creditare. Ele sunt destul de diversificate și sunt menite să "acopere" băncii o serie de costuri generate de activități complementare dar necesare creditării propriu-zise. Cele mai reprezentative dintre ele sunt considerate următoarele:

Comisionul de analiză și instrumentare, destinat acoperirii cheltuielilor ocazionate de analizele premergătoare acordării/prelungirii/rescadențării/reeșalonării creditului, de verificarea documentației necesare, de verificarea pe teren a existenței și stării garanțiilor, de încheierea contractelor de credit/actelor adiționale și contractelor de garanție. Comisionul este calculat ca procent din volumul creditului acordat/rescadențat/reeșalonat/reînnoit și se percepe integral la data semnării contractului de credit sau actului adițional, folosindu-se formula:

$$\text{Comisionul de analiză/instrumentare} = \frac{Sc \cdot Ca}{100} \qquad \text{unde:}$$

Sc – suma (plafonul) creditului acordat/prelungit/rescadențat/reeșalonat;
Ca – nivelul procentual al comisionului de analiză.

Acest comision se aplică și în cazul suplimentărilor de credite, cu excepția redimensionării liniei de credit pe parcursul duratei de creditare aferent căreia a fost aprobat plafonul inițial al liniei de credit.

Comisionul de gestiune. Necesitatea acestuia este generată de acoperirea cheltuielilor băncii ocazionate de gestionarea creditului, respectiv: urmărirea scadențelor, a evoluției situației financiare a debitorului prin analiza lunară a balanțelor de verificare, de eventuale comunicări și notificări ale acestuia, telefonie, fax etc. Împrumutatul va plăti băncii un comision de gestiune calculat ca procent din soldul creditului curent, suma percepându-se lunar, odată cu dobânda. Formula de calcul folosită este:

$$\text{Comisionul de gestiune} = \frac{Szcc \cdot Cg}{100} \qquad \text{unde:}$$

Szcc – soldul mediu zilnic al creditului curent angajat;
Cg – procentul comisionului de gestiune.

Nivelul comisionului de gestiune este revizuibil pe toată durata de creditare, aceasta fiind o clauză prevăzută în contractul de credit încheiat între bancă și clientul împrumutat.
Comisionul de neutilizare a liniei de credit. Pentru utilizarea parțială a plafonului aprobat al liniei de credit împrumutatul va plăti băncii un comision, calculat ca procent aplicat asupra soldului zilnic al plafonului neutilizat, aferent liniei de credit. Acest fapt este justificat economic, este conexat criteriilor ce țin de eficiența utilizării resurselor financiare ale colectivității de care se dispune la un moment dat, comisionul având caracter de penalizare pentru acele situații în care resursele mobilizate de bancă, puse la dispoziția clientului, rămân neangajate efectiv.

Scanned with OKEN Scanner

Comisionul de neutilizare se percepe lunar, odată cu dobânda, fiind stabilit astfel:

$$\text{Comisionul de neutilizare} = \frac{Szn \cdot Cn}{100} \qquad \text{unde:}$$

Szn – soldul mediu zilnic al plafonului neutilizat al liniei de credit;
Cn – procentul comisionului de neutilizare.

Nivelul comisionului de neutilizare este revizuibil pe toata durata de creditare, conform clauzelor prevăzute în contractul de credit încheiat între bancă şi clientul împrumutat.

Comisionul de emitere/prelungire a scrisorilor de garanţie bancară. Se calculează ca procent din valoarea scrisorii, în funcţie de destinaţia acesteia şi termenul pentru care ea se eliberează. şi se încasează la data emiterii/prelungirii scrisorii de garanţie bancară, dacă prin deciziile interne nu este prevăzut altfel. Formula de calcul este:

$$\text{Comisionul de emitere SGB} = \frac{Vsg \cdot Csg}{100} \qquad \text{unde:}$$

Vsg – valoarea scrisorii de garanţie emise/prelungite;
Csg – procentul comisionului de emitere/prelungire a SGB.

În situaţia în care se solicită emiterea/prelungirea de scrisori de garanţie bancară garantate integral cu depozit colateral, de regulă, se percepe drept comision o suma fixă, indiferent de valoarea acesteia, stabilită prin decizii interne ale fiecărei bănci.

Comisionul de modificare/anulare scrisoare de garanţie bancară se percepe sub forma unei sume fixe, la data efectuării operaţiunii solicitate de client, pentru fiecare modificare şi respectiv anulare, ea având loc înainte de încheierea valabilităţii sale.

Comisionul de avalizare este menit să acopere costurile serviciilor de analiză a operaţiunii şi se percepe integral la data asumării angajamentului de către bancă. Se stabileşte de către fiecare bancă prin decizii interne, fiind corelat cu riscul asumat.

Taxa de scont este suma reţinută de bancă din valoarea nominală a titlului de credit supus scontării şi este destinată pentru acoperirea cheltuielilor sale şi asigurarea unui profit. Aceasta taxă acoperă costurile serviciilor de analiză a operaţiunii privind bonitatea clientului, riscul de bancă corespondentă, riscul de ţară ş.a. şi dobânda aferentă sumelor puse la dispoziţia clientului, din momentul scontării şi până la data încasării efective a acestora de către bancă. Se calculează prin aplicarea procentului reprezentând taxa de scont asupra valorii documentelor scontate şi se încasează integral la data creditării contului curent al clientului. Formula de calcul utilizată este:

$$\text{Taxa de scont} = \frac{Vs \cdot Ts \cdot Nz}{365 \cdot 100} \qquad \text{unde:}$$

Vs – valoarea documentelor scontate (bilet la ordin, cambie);
Ts – procentul taxei de scont
Nz – perioada, în zile, rămasă până la scadenţă.
365 – numărul de zile calendaristice ale anului

Agio este costul perceput de bancă aderentului pentru *operaţiunile de factoring* pe care aceasta le efectuează. Agio este format din comisionul de finanţare şi comisionul de gestiune.

Scanned with OKEN Scanner

Factoringul este înțeles ca fiind operațiunea prin care clientul, denumit aderent, transferă proprietatea creanțelor (facturilor) sale comerciale băncii, aceasta asumându-şi obligația, conform contractului încheiat, de a proceda la încasarea drepturilor băneşti ale acestuia, uneori asumându-şi şi riscul de neplată a acestora.

Comisionul de finanțare se calculează la valoarea creanțelor finanțate de bancă prin aplicarea procentului de dobândă la credit (conform încadrării clientului în grila de dobânzi funcție de bonitatea sa) *pentru durata de creditare* stabilită prin contract şi se încasează integral la data creditării contului curent al aderentului. Suma este stabilită astfel:

$$\text{Comision finanțare} = \frac{Vzca \cdot Nz \cdot D}{365 \cdot 100}$$ unde:

Vzca – valoarea zilnică a creanțelor finanțate prin factoring;
D – procentul de dobândă stabilit.
Nz – perioada, în zile, pentru care se face creditarea.
365 – numărul de zile calendaristice ale anului.

Garantarea creditului

Decizia privind creditarea unui client trebuie să ia în mod necesar şi cu precădere în considerare, *capacitatea reală* a clientului de a rambursa creditul din resursele proprii, respectiv din derularea afacerii sale. Această decizie trebuie luată înainte de a se aduce în discuție garanția. Băncile pretind în mod necesar garanții asiguratorii pentru a se proteja de pierderile potențiale ce ar putea fi generate de situațiile neprevăzute în care debitorii odată intrați nu mai sunt în măsură să ramburseze creditul. O astfel de protecție este necesară deoarece banca, creditând clientul, expune riscului resursele atrase de la deponenți, precum şi capitalul investit de acționarii săi

Banca trebuie să ia în discuție şi să analizeze valoarea reală a bunurilor ce se constituie garanție la creditul acordat şi totodată să aprecieze cât de uşor va putea fi aceasta transformată în lichidități, în cazul extrem al valorificării ei prin execuție silită.[11]

Băncile comerciale pot acorda credite pe termen scurt, mediu şi lung cu diverse destinații. În acordarea acestora, pe lângă respectarea principiilor cu caracter general enumerate mai sus, ele mai iau în considerare încă câteva *aspecte*, ce îşi au o importanță aparte în procesul creditării, după cum urmează:

- operativitate maximă în relația cu clientul;
- creditele acordate unui singur client sau unui grup ce acționează împreună, nu pot depăşi 20% din fondurile proprii ale băncii;
- prudența în acordarea creditelor se manifestă atât prin analiza atentă a bonității clientului, cât şi în ceea ce priveşte motivația creditului, planul de afaceri, natura şi dimensiunea afacerii, riscul pe care aceasta îl presupune;
- creditele acordate persoanelor aflate în relații speciale cu banca se supun unor reglementări exprese şi se aprobă de către Consiliul de Administrație al băncii.
- creditele mari, reprezentând cel puțin 10% din fondurile proprii ale băncii, se supun unor raportări periodice către BNR, în calitatea ei de autoritate de supraveghere a prudenței bancare;
- întregul portofoliu de credite al băncii şi implicit fiecare credit acordat clienților, este supus unei clasificări periodice, al cărei scop este acela de a se stabili performanța şi riscul în activitatea de creditare şi de a se determina, în consecință, necesarul de provizioane de risc.

[11] Cu privire la garanții revenim în paragraful 6.1.3.

Scanned with OKEN Scanner

2.-Tipuri de credite bancare practicate în economia de piață

În economia de piață există o varietate extrem de mare de credite bancare acordate clientelei. Unele dintre ele, practicate cu mult succes în sistemele bancare din țările din vest, încep să pătrundă și să fie folosite, din ce în ce mai frecvent și în sistemul bancar românesc.

Pe lângă creditele bancare considerate clasice, frecvent sunt utilizate: *acreditivul, leasingul, scontul, factoringul, forfetarea,* acestea fiind, în același timp, *modalități eficiente* de susținere de către bănci a afacerilor clienților lor. Promovând aceste tipuri de credite, banca se implică activ în viața economică a agenților economici, devenind un *suport financiar* al afacerilor lor, un partener și, în același timp, un sfătuitor al clienților săi.

Acreditivul este considerat un credit comercial acordat de un agent economic partenerului său de afaceri , dar care de cele mai multe ori este garantat de către banca sa.

Leasingul este practicat în două feluri: *operațional* și *financiar*. În cazul celui operațional, compania de leasing închiriază clientului bunurile ce fac obiectul contractului, pentru care aceasta plătește o chirie conform contractului încheiat. La sfârșitul perioadei de închiriere, bunurile se reîntorc la compania de leasing, rămânând în patrimoniul acesteia. De altfel, pe durata derulării contractului, bunul constituie proprietatea firmei de leasing, utilizatorul (locatorul) având doar dreptul de folosință. În cazul *leasingului financiar,* utilizatorul folosește bunul, titlul de proprietate asupra acestuia urmând a se *transfera* clientului, la cerere, la sfârșitul perioadei de leasing. În acest caz este plătită lunar redevența egală cu ratele bunului închiriat plus dobânda.

Factoringul – constă în aceea că un agent economic își vinde creanțele sale unei bănci sau unei societăți de factoring, aceasta urmând a încasa ulterior suma de bani de la cumpărător. Banca sau societatea de factoring va recupera cu această ocazie suma plătită furnizorului. Pentru această operație se percepe în plus o *dobândă* pentru perioada de până la scadența facturilor și un *comision* de la agentul economic, acestea, împreună cu creditul acordat, fiind acoperitoare valorilor pentru asumarea riscului apariției imposibilității de plată din partea beneficiarului final.

Clasificarea creditelor specifice economiei de piață, îndeosebi a creditelor bancare, se dovedește a fi o operație extrem de utilă pentru înfăptuirea managementului în bănci. Necesitatea ei este impusă din nevoia de a elabora și implementa strategii de creditare prin care banca să poată să coreleze caracterul resurselor sale cu caracterul plasamentelor, să-și proiecteze și să-și asigure în execuție o lichiditate bancară considerată normală, să-și diminueze pe cât posibil riscul în creditare, prin a admite un nivel asumat al acestuia, pe de o parte, iar pe de altă parte, să-și asigure o reflectare corespunzătoare prin bilanțul contabil a acelor elemente de patrimoniu ce privesc creditele acordate clienților, să-și conceapă și să aplice un sistem informațional adecvat, care să-i permită managementul și controlul întregului proces de creditare bancară.

Există o multitudine de posibilități de clasificare a creditelor bancare, în acest domeniu părerile generate de teoria cât și de practica bancară fiind extrem de diverse. Pentru demersul nostru apreciem că este corespunzătoare clasificarea realizată în una din recentele lucrări de specialitate, care succint se prezintă astfel:[12]

Din punctul de vedere al *calității creditorului* se pot distinge:

a) credit comercial;

b) credit bancar.

[12] Teodor Roșca, Monedă și credit, Edit. ALTIP Alba Iulia. 2001. pg. 174 și urm.

Scanned with OKEN Scanner

Creditul comercial – se caracterizează prin faptul că agenţi economici, din diferite ramuri, care fiind întreprinzători şi parteneri de afaceri, se împrumută reciproc între ei. Obiectul împrumutului îl constituie *capitalul* ca expresie a contravalorii în bani a mărfii vândute.

Creditul bancar – se caracterizează prin aceea că subiecţii lui sunt banca şi respectiv agentul economic, client al acesteia. El se materializează prin transmiterea de capital sub formă bănească de către bancă agentului economic creditat în vederea satisfacerii nevoilor de fonduri necesare finanţării activităţii sale curente sau de investiţii.

Din punctul de vedere al *calităţii debitorului* se delimitează:

- creditul acordat particularilor (persoane fizice)
- creditul acordat întreprinzătorilor (persoane juridice)

În principal, *creditele acordate persoanelor fizice,* pot fi următoarele:

- credit de trezorerie
- credit pentru locuinţe
- credit personal
- credit pentru consum.

Creditele acordate întreprinzătorilor, la rândul lor, pot fi:

- *credite de exploatare:* acordate pentru acoperirea cheltuielilor din activitatea curentă de producţie şi circulaţia mărfurilor;
- *credit de mobilizare* sau *trezorerie* – obţinut de la bănci în urma scontării cambiilor, biletelor la ordin sau a altor efecte de comerţ;
- *credit de prefinanţare* - acordat în special celor ce produc mărfuri sezoniere sau pe stoc;
- *credit de echipament* - necesar pentru proiecte de investiţii ce privesc reînnoirea echipamentelor existente sau dobândirea de noi capacităţi de producţie;
- *credit de leasing* – acordat pentru operaţiuni de leasing ce vizează procurarea unor utilaje, mijloace de transport sau echipamente industriale, după caz, în care nu există posibilitatea achitării integrale a contravalorii acestora în momentul achiziţiei lor.

Din punctul de vedere al *calităţii debitorului şi respectiv creditorului,* luaţi împreună, putem vorbi de:

- *credit privat* – subiecţii implicaţi sunt de drept privat
- *credit public* – când creditorul este populaţia, iar debitorul este statul.

În funcţie de *scopul* acordării creditului, a destinaţiei sale, distingem:

- *credite de producţie*, care pot fi de exploatare, de investiţii sau de speculaţie
- *credit de circulaţie*, reprezentând un avans pentru mărfurile ce vor fi vândute
- *credit de consum* folosit pentru procurarea unor bunuri de folosinţă personală sau pentru satisfacerea unor nevoi imediate de trezorerie a persoanelor fizice.

După *obiectul creditului* există:

- credit în bunuri sau mărfuri;
- credit în bani (în numerar sau efecte de comerţ)
- credit în credit: obiectul său concretizându-se în răspunderea asumată de o persoană pentru un anume debitor beneficiar al creditului, că acesta din urmă îşi va onora obligaţiile la termen.

După *modul de garantare* a creditului, avem:

- *credit real* – care are drept acoperire materială garanţii mobiliare şi imobiliare;
- *credit personal* – al cărui suport îl reprezintă o garanţie morală acordată clientului creditat

Scanned with OKEN Scanner

Din punctul de vedere al *tehnicilor de acordare* sunt posibile de delimitat:
- credite acordate prin conturi separate de împrumut
- credit acordat prin cont curent, ce presupune existența unei linii de creditare
- credit de acceptiune, prin care o persoană juridică, de regulă banca, preia obligația debitorului inițial de a rambursa la scadență împrumutul.
- credit acordat sub formă de avansuri în cont (contul este autorizat să aibă sold debitor în limita unui plafon aprobat anterior);
- credit acordat sub formă de lichidități (creditarea contului de bază al clientului se face cu suma totală a creditului aprobat)
- credit de plăți (presupune achitarea directă din credit a plăților dispuse de client)
- credit pentru cesiunea de creanțe (scontare, factoring)

Din punctul de vedere al *întinderii drepturilor creditorului* ,avem de a face cu:
- credit denunțabil – când creditorul are dreptul să ceară, fără avizarea prealabilă a debitorului, rambursarea creditului înainte de scadență;
- credit nedenunțabil – când creditorul poate cere rambursarea creditului numai la scadența acestuia, dinainte stabilită;
- credit legat – când creditorul condiționează acordarea împrumutului de folosirea acestuia numai în anumite scopuri convenite dinainte cu debitorul.

După *modul de rambursare,* distingem:
- credit amortizabil - rambursarea se face în rate egale sau neegale, ce cuprind sau nu, după caz, şi dobânda;
- credit neamortizabil- specific căruia rambursarea se face integral la scadență.

Sau: - credit rambursabil prin anuități constante
- credit rambursabil prin rate constante
- credit rambursabil integral la scadență.

După *perioada de creditare*, avem:
- credit pe termen scurt – a cărui scadență nu depăşeşte un an;
- credit pe termen mijlociu – cu perioada de 3-5 ani;
- credit pe termen lung, cu perioada de peste 5 ani, uneori de 15-20 de ani.

Orice bancă comercială, în scopul extinderii segmentului său de piață, al susținerii afacerilor din sectorul privat al economiei, cât şi pentru o implicare cât mai activă în procesul privatizării, este preocupată să contureze, potrivit politicilor sale, şi să ofere clientelei sale, *tipuri de credite* cât mai diversificate, plecând de la creditele curente pentru producție, în lei şi valută, sub forma liniilor de credit, a creditelor pe obiect, şi overdraft, continuând cu cele pentru investiții, pentru cumpărare de acțiuni şi/sau active de la societățile ce se privatizează, cu cele obținute din finanțări externe şi terminând cu cele pentru persoane fizice, destinate achiziționării de terenuri, locuințe şi bunuri personale de folosință îndelungată, vândute pe rate, inclusiv cu creditele pe salar etc.

3.- Garanțiile creditului bancar

În cazul acordării unor credite, băncile trebuie să se asigure suplimentar că acestea vor fi rambursate la timp, astfel diminuându-se riscurile aferente operațiilor de creditare. Drept urmare, pe lângă analiza bonității clientului şi a obținerii certitudinii că afacerea lui este sigură şi eficientă, banca se mai asigură cu privire la rambursarea creditului acordat prin perceperea de garanții bancare. Garantarea creditelor este considerată unul din principiile de bază ale creditării în condițiile economiei de piață. Ea este întotdeauna conexată la ceea ce se numeşte risc de creditare asumat. Garanțiile pentru creditele acordate pot fi delimitate în doua mari categorii: a) *garanții reale* şi *b) garanții personale.*

Scanned with OKEN Scanner

Garanțiile reale

Ele se concretizează prin luarea sub gaj a unor bunuri mobile sau imobile, după caz, de la persoanele fizice sau juridice care solicită creditul, bunuri, care în cazul nerambursării creditului, vor fi valorificate de către bancă cu scopul recuperării creanțelor sale.

Formele garanției reale sunt *gajul* și *ipoteca*. Persoana care constituie gajul sau ipoteca poate fi tocmai debitorul, fie o altă persoana agreată.

Ipoteca

Este o garanție reală imobiliară, fără deposedare, prin care se permite creditorului ca, în situația în care creditul nu a fost rambursat la scadență, să urmărească imobilul ipotecat, să ceară valorificarea garanției prin scoaterea lui la vânzare silită, din sumele încasate urmând să-și recupereze integral sau parțial creditul și sau dobânda aferentă.

Obiectul ipotecii îl constituie întotdeauna bunurile imobile, adică terenurile și clădirile. Pentru a încheia *contracte de ipotecă,* valabile din punct de vedere juridic, este necesar ca imobilele să fie în proprietatea celor care le aduc în garanție și să fie libere de sarcini. Este necesar să fie verificate cu atenție actele de proprietate sau să se ateste faptul că imobilul este în proprietatea garantului și că acesta este liber de sarcini.

Este necesar ca bunurile ipotecate să fie ușor vandabile, să fie amplasate în zone de interes pentru cât mai mulți potențiali cumpărători, iar terenurile pe care sunt amplasate clădirile să fie în proprietatea debitorului sau a garantului sau să fie în folosința acestora.

Bunul ipotecat trebuie *evaluat* în prealabil, motiv pentru care este absolut necesar ca moderatorul de credit sau evaluatorul băncii să se deplaseze pe teren și să prezinte în scris opinia sa despre evaluare. Imobilele aduse în garanție, vor fi asigurate obligatoriu la o societate de asigurare autorizată, agreată de bancă, drepturile ce s-ar cuveni din despăgubiri debitorului sau garantului, urmând a fi cesionate în favoarea băncii. Durata asigurării trebuie să corespundă cel puțin cu durata acordării creditului.

Modalitățile de stingere a ipotecii sunt: stingerea obligației principale, renunțarea creditorului la ipotecă, prescripția.

Gajul

Este considerat acea garanție reală care presupune, de regulă, deposedarea debitorului de bunul gajat și încredințarea acestuia unei terțe persoane desemnate de părți.

Este una dintre cele mai des utilizate garanții în afaceri, inclusiv în creditarea bancară.

Debitorul nu poate pretinde restituirea obiectului gajat decât în momentul onorării integrale, în totalitate, a datoriei sale către bancă.

Este important ca bunurile aduse în gaj să îndeplinească condițiile de valabilitate ca și la bunurile ipotecate, iar în cazul garantării cu valori având un grad mare de lichiditate (bijuterii, pietre prețioase etc.) acestea vor trebui expertizate.

Garanțiile personale

Ele se referă la garantarea de către o *terță persoană,* fizică sau juridică, a împrumutului contractat de către un debitor. În cazul în care persoana împrumutată nu restituie creditul, terțul are obligația să plătească datoria din patrimoniul său, în contul obligației neonorate de către debitor.

Garanțiile personale se concretizează, juridic vorbind, în *angajamentul* făcut în scris de o persoană fizică sau juridică, prin care aceasta se obligă, ca în cazul neexecutării obligației de către debitorul principal, să execute acea obligație în locul acestuia.

Garanțiile personale îmbracă două forme de bază: *fidejusiunea* și *cauțiunea.*

Pentru a putea folosi *fidejusiunea* este necesar să fie încheiat un *contract de credit* prin care fidejusorul se obligă să garanteze obligațiile împrumutatului cu întregul sau patrimoniu.

Scanned with OKEN Scanner

Fidejusorul trebuie să fie o persoană fizică sau persoană juridică legal constituită, să fie solvabilă, cu un patrimoniu suficient, pentru ca în cazul executării silite să fie posibilă recuperarea tuturor creanțelor băncii.

Cauțiunea se concretizează, de regulă, într-o *scrisoare de garanție bancară* care, în conținutul său, trebuie să cuprindă în mod obligatoriu denumirea și sediul băncii garante, denumirea și sediul persoanei garantate, denumirea și sediul beneficiarului cauțiunii și valoarea acesteia, termenul de plată, termenul de valabilitate etc.

Părțile implicate în utilizarea unei scrisori de garanție bancară sunt: *ordonatorul*, *beneficiarul* garanției și *banca garantă*.

Scrisorile de garanție pot avea multiple *destinații*, printre care: pentru aprovizionarea cu materii prime și energie, pentru prestări de servicii, pentru plata taxelor vamale, pentru participare la licitație, pentru garantarea unui credit, constituirea unui acreditiv etc.

Solicitanții scrisorilor de garanție, clienți ai băncii, vor depune cererea tip însoțită de documentația din care rezultă obiectul scrisorii de garanție bancară. Etapele care trebuie parcurse în analiza și fundamentarea deciziei de eliberare a scrisorilor de garanție sunt aceleași ca și la acordarea creditului. În mod deosebit, se vor avea în vedere: credibilitatea clientului, reputația și poziția acestuia pe piață, calitatea relației derulate până atunci de către client cu banca, precum și afacerea în sine și garanțiile asiguratorii prezentate.

În ceea ce privește *garanțiile* aferente scrisorilor de garanție acestea pot fi, după caz: credite (aprobate anterior și neangajate), depozite colaterale, disponibilități proprii și garanții în valută primite de la extern, bunuri mobiliare și imobiliare, titluri de credit valide și sigure.

Considerăm că unele aspecte tehnice mai aparte le prezintă Scrisoarea de garanție bancară eliberată pentru *participare la licitație*. Scopul solicitării acestei garanții este de a-l asigura pe organizatorul licitației de bonitatea și seriozitatea ofertantului.

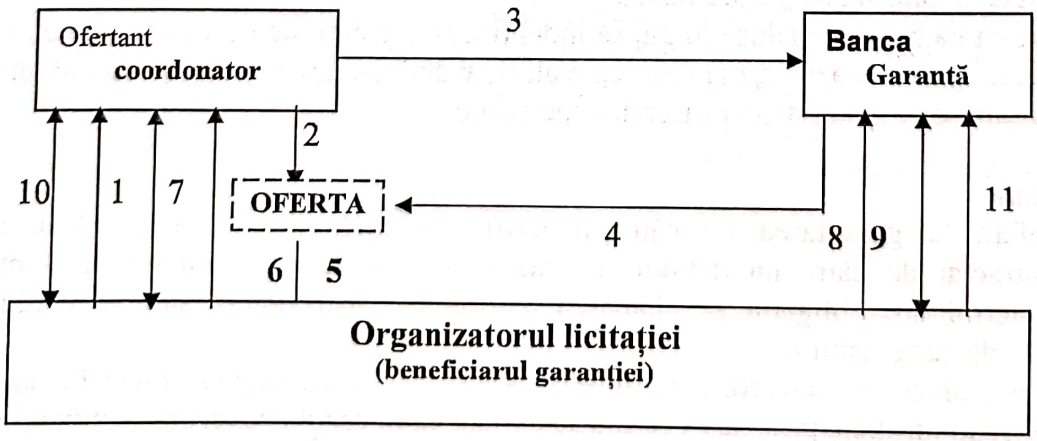
Părțile implicate sunt *ofertantul*, în calitate de coordonator și debitor principal, *beneficiarul* garanției, care este totodată și organizatorul licitației și *banca garantă*.

Obiectul garanției îl constituie dreptul organizatorului de licitație de a executa garanția în situațiile în care:

ofertantul câștigă licitația, dar refuză să încheie contractul

ofertantul încheie contractul, dar refuză să ofere o garanție suplimentară de bună execuție.

Derularea operațiunilor într-o astfel de ipostază se prezintă conform celor din schema de mai jos:



1.- Invitația de participare la licitație.

2.-Întocmirea ofertei de participare la licitație (stabilirea prețului în funcție de care se va calcula valoarea garanției).

Scanned with OKEN Scanner

3.- Ofertantul solicită băncii garante eliberarea scrisorii de garanție pentru participare la licitație.
4.- Emiterea scrisorii de garanție
5.- Expedierea ofertei însoțită de Scrisoarea de Garanție către organizatorul licitației
a) în cazul adjudecării licitației
6.- Notificarea acceptării ofertei de către organizatorul licitației.
7.- Încheierea contractului.
8.- Restituirea Scrisorii de Garanție de către organizatorul licitației
b) în cazul adjudecării licitației și neîncheierii contractului
9.- Solicitarea din partea organizatorului de licitație, de executare a scrisorii de garanție
10.-Anularea ofertei
c) în cazul necâștigării licitației.
11. Returnarea Scrisorii de garanție băncii garante.

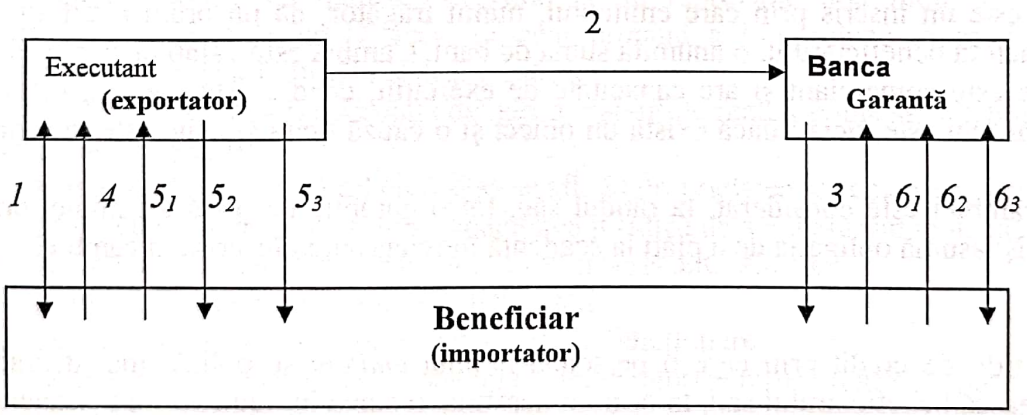
Un alt tip de Scrisoare de garanție bancară, ce prezintă particularități tehnice, este cea pentru *restituirea de avansuri*.

Plățile în avans în cadrul contractelor comerciale se practică pe scară tot mai largă, cu deosebire în cazul vânzărilor de mărfuri curente, în cazul contractelor de livrare de echipamente și instalații, de executare de lucrări etc.

Sumele avansate executantului reprezintă o finanțare a acestuia și o acoperire a riscului de întrerupere a raporturilor contractuale din vina beneficiarului. Astfel, în contractele comerciale care prevăd plăți în avans se stipulează obligația executantului de a pune la dispoziția beneficiarului Scrisoarea de garanție de restituire a avansului acordat. Valoarea garanției este egală cu suma plătită în avans, stipulată în contract sub forma unei cote procentuale din valoarea acestuia.

Valoarea garanției se diminuează proporțional cu procentul de avans încasat pe măsura executării obligațiilor executantului atestate de documentele de livrare, sau altele asemănătoare. Valabilitatea garanției se întinde pe perioada până la îndeplinirea integrală a obligațiilor contractuale.

Derularea Scrisorii de garanție de restituire a avansului se prezintă schematic astfel:



1.-Încheierea contractului comercial: în cadrul căruia s-a convenit plata unui avans și obligația executantului de a prezenta o scrisoare de garanție de restituire a avansului.
2.- Executantul solicita băncii sale emiterea unei scrisori de garanție.
3.- Banca emite scrisoare de garanție în favoarea beneficiarului.
4.- Plata avansului de către beneficiar (importator)
a) îndeplinirea obligațiilor contractuale de exportator.
5_1. Livrarea mărfii
6_1. Restituirea Scrisorii de garanție băncii garante
b) neîndeplinirea obligațiilor asumate prin contract
5_2. Restituirea avansului

Scanned with OKEN Scanner

6_2. Restituirea scrisorii de garanție băncii garante

c) neîndeplinirea obligațiilor și refuzul de a restitui avansul

5_3. Refuz de restituire avans

6_3. Solicitarea de executare a scrisorii de garanție și stingerea obligației prin plata efectuată de banca garantă.

În practica bancară din țara noastră, cel mai adesea, emiterea de scrisori de garanție bancară, cu sau fără cash colateral, are loc pentru:

- efectuarea de plăți către furnizori;
- executări de lucrări sau prestări de servicii;
- angajamente de cauțiune globală sau izolată;
- plata taxelor vamale;
- buna execuție a unor contracte comerciale;
- participarea la licitații;
- carnete T.I.R;
- activitatea de comisionare în vamă;
- restituirea avansurilor;
- garantarea unui credit;
- alte destinații;

Alte garanții

Alte garanții percepute pentru un credit grupează un set de elemente precum *gajarea cambiilor* și *biletelor la ordin*, *gajarea activelor necorporale* și nenegociabile, cum sunt creanțele, *gajarea acțiunilor* și *obligațiunilor* nominative.

Titlurile de credit oferă o *garanție reală* daca sunt *avalizate* de o persoana solvabilă. în caz contrar ele constituie o *garanție personală* a garantului și nu oferă dreptul de preferință la executare, înaintea altor creditori.

Cambia

Aceasta este un înscris prin care emitentul, numit trăgător, dă un ordin plătitorului, numit tras de a achita beneficiarului o anumita suma de bani. Cambia este valabilă atunci când cel care o emite este comerciant și are capacitate de exercițiu; când există consimțământul emitentului și care nu este viciat; dacă există un obiect și o cauză licită și când este în formă scrisă.

Avalul cambiei este considerat, la rândul său, tot o garanție de plată a cambiei prin care o persoana își asumă obligația de a plăti la scadență întreaga suma înscrisă în cambie.

Biletul la ordin

Este un titlu de credit prin care o persoană numită *emitent* se obligă, mai degrabă promite, să plătească beneficiarului său, la ordinul acestuia, o sumă în numerar, la o scadență prestabilită și într-un anumit loc.

Warantul

Warantul este o varietate a biletului la ordin. El este alcătuit din două părți: *recipisa de depozit* și *buletinul de gaj*. Posesorul recipisei warant poate obține credit bancar, *girând* warantul în favoarea băncii.

Cecul

Este ordinul necondiționat dat de un client bănci sale să plătească o sumă determinată de bani unei terțe persoane. Cecul, pe perioada sa de valabilitate poate constitui o garanție la un credit bancar, dacă este girat în favoarea băncii.

Scanned with OKEN Scanner

Gajul general este mai rar utilizat pentru că este o garanție la dispoziția tuturor creditorilor, sumele rezultate din executarea silită fiind împărțite între creditori, proporțional cu creanța fiecăruia.

Creditele pot fi garantate și prin *depozit bancar*, *scrisori de garanție* acceptate de bancă, *cambii și bilete la ordin*, avalizate de bănci corespondente sau alte instituții financiare agreate.

Se pot acorda și credite fără garanții reale, dar acestea se recomandă doar pentru un termen scurt și foarte scurt și numai pentru clienți considerați cu performanțe deosebite, fideli băncii. În acest caz, riscul aferent unui astfel de credit este considerat minim, aproape inexistent, dar, oricum este asumat de bancă.

Pentru ca băncile comerciale să aibă asigurată *securitatea creditului* investit, continuitatea operațiilor sale financiare și reproducerea capitalului, este necesar, ca alături de credibilitatea morală de care se bucură fiecare client cu o activitate economică performantă, să fie totuși solicitate și *garanțiile bancare*, prevăzute prin lege. Acest lucru, la rîndul său, trebuie să fie receptat de client nu ca o constrângere, ci ca o *obligație morală* a acestuia, izvorâtă din conlucrarea lui cu banca, văzută ca partener de afaceri și entitate responsabilă public.

Practica ne demonstrează că pentru aplicarea cu eficiență a *principiului de prudență* bancară în creditare, unitățile operative ale băncilor comerciale acceptă, în funcție de situația concretă a fiecărui solicitant de credite, constituirea uneia sau mai multor garanții dintre cele pe care le prezentăm mai jos:

- scrisori de garanție bancară sau avaluri de la bănci agreate;
- depozit colateral;
- polițe de asigurare a riscului de neplată emise de societăți de asigurare agreate de bancă;
- bunuri imobile;
- bunuri mobile de natura mijloacelor auto, stocurilor, creanțelor, utilajelor, s.a.;
- fidejusiunea (cauțiunea);
- alte garanții.

Prin normele interne de lucru ale multor bănci se stipulează că garanțiile constituite din bunuri mobile de natura stocurilor să nu reprezinte mai mult de 20% din totalul garanțiilor, excepțiile de la acest procent urmând a fi aprobate în mod expres de către compartimentele abilitate din cadrul Centralei.

Pentru a putea fi acceptate de bancă, garanțiile reale trebuie să îndeplinească *cumulativ* următoarele *condiții:*

- bunurile să fie în circuitul civil și să se afle în proprietatea solicitantului sau a garantului;
- proprietarul bunurilor să aibă capacitatea juridică de a le gaja sau ipoteca;
- să fie materializate sub forma unui titlu, înscris autentic etc.;
- să poată fi transformate rapid în lichidități;
- bunurile să fie în stare corespunzătoare de funcționare;
- să existe piețe de desfacere și potențiali cumpărători pentru bunurile propuse drept garanție;
- bunurile să fie asigurate de către o societate de asigurări agreată de către bancă, iar asigurarea bunului trebuie să fie permanentă pe perioada de creditare.

Pentru garantarea creditelor, de multe ori băncile comerciale acceptă în garanție și *fondul de comerț* al solicitantului de credit. Fondul de comerț, chiar dacă include și bunuri imobile, este considerat, în ansamblul său, *bun mobil.*

Dacă în fondul de comerț există și bunuri imobile, pentru constituirea privilegiului, este obligatoriu întocmirea formelor de publicitate ale ipotecii.

Gajul asupra fondului de comerț nu este influențat de recompunerea sau de primirea mărfurilor. În consecință, creditorul gajist are dreptul de a cere scoaterea gajului în vânzare chiar dacă în fapt nimic nu s-ar mai găsi din mărfurile ce există la data contractului de gaj.

Scanned with OKEN Scanner

În această situație banca trebuie să dea dovadă de multă prudență la stabilirea structurii garanțiilor solicitate, în alegerea clienților cărora să li se aplice o astfel de formulă, deoarece dacă clientul dă dovadă de rea credință, poate să înstrăineze bunurile ce constituie fondul de comerț, astfel încât, la momentul executării, banca să nu mai aibă posibilitatea recuperării datoriei.

De asemenea, multe bănci comerciale acceptă garanții personale la credite, de natura biletelor la ordin/cambii și scrisori de garanție bancară emise/avalizate de bănci comerciale, pentru care, în virtutea relațiilor de corespondent bancar, dispun de limita de expunere, determinată conform unei metodologii specifice. În acest context, prezintă o importanță covârșitoare *autenticitatea semnăturilor și competențelor* de emitere/avalizare, care, conform procedurilor, vor trebui verificate și confirmate de către Departamentul Relații de corespondent bancar, din Centrala băncii, la cererea serviciului credite din sucursala/Direcției Credite, prin *solicitări* adresate *obligatoriu în scris* Centralei băncii avalizatoare/emitente sau prin identificarea semnăturilor și competențelor prin confruntarea documentului cu Listele cu specimene și competențe transmise anterior de băncile emitente/avalizatoare acestui compartiment.

Neîndeplinirea condițiilor de acceptare a garanțiilor, precum și neidentificarea de garanții suficiente pentru a consolida creditul, conduce la imposibilitatea acordării sale, în caz contrar banca asumându-și un risc major.

Garanțiile acceptate de bancă și constituite drept colaterale pentru creditele acordate sunt înregistrate în contul în afara bilanțului *"garanții primite de la clientelă"*, sunt urmărite și analizate în permanență, ele constituind, în fapt, creanțe ale băncii și sunt incluse în mod firesc în patrimoniul său.

Pentru bunurile aduse în garanție sunt încheiate *contracte de garanție* (imobiliare, mobiliare) în funcție de tipul garanției.

Aceste contracte se vor înregistra, în vederea îndeplinirii *clauzei de publicitate*, la Judecătorie (cele de garanție reală imobiliară) și respectiv la Arhiva Electronică a Garanțiilor Reale Mobiliare (cele de garanție reală mobiliară).

Conform practicilor de creditare, banca poate acorda credite în lei sau valută cu garanții "*depozite colaterale*" constituite în acest scop, indiferent dacă acestea aparțin rezidenților sau nerezidenților.

În vederea constituirii garanției prin depozit colateral se recomandă a se avea în vedere următoarele aspecte, considerate mai importante:

- durata contractului de depozit colateral, cu care se garantează creditul, va fi cel puțin egală cu durata contractului de credit;
- acest tip de garanție nu necesită notificarea băncii depozitare sau înscrierea ei la Arhiva Electronică a Garanțiilor Reale Mobiliare, cu excepția cazului când depozitul colateral se constituie la o altă bancă agreată;
- această garanție nu necesită asigurare;
- constituirea depozitului colateral pentru acordarea creditului se poate realiza de către titularul depozitului, care poate fi beneficiarul creditului sau o terță persoană fizică/juridică, în calitate de garant. Acesta va semna, pentru opozabilitate, în calitate de garant, contractul de credit, angajându-se solidar cu debitorul la rambursarea creditului și suportarea costurilor aferente acestuia;
- depozitul se constituie o dată cu acordarea creditului, având mențiunea «*colateral*» și se înregistrează într-un cont specific;
- în cazul creditelor garantate integral cu depozit colateral, valoarea depozitului colateral va fi cel puțin egală cu valoarea creditului plus dobânda antecalculată pe primele trei luni.

Scanned with OKEN Scanner

Asigurarea bunurilor acceptate în garanție

În scopul diminuării riscului în activitatea de creditare, banca solicită beneficiarilor de credite să-și *asigure bunurile* aduse în garanție - care se pretează asigurărilor - pentru acoperirea unor riscuri considerate firești, la societăți de asigurare agreate de bancă.

Bunurile aduse în garanție se asigură pe toata durata creditării pentru riscurile specifice fiecărei categorii de bunuri.

Pentru bunurile la care societățile de asigurare încheie o poliță numai pe o perioadă limitată, împrumutatul se obligă, prin contractul de credit, să reînnoiască asigurarea înainte de expirarea ei. În cazul în care împrumutatul nu reînnoiește polița, banca are posibilitatea să o reînnoiască din proprie inițiativă, pe cheltuiala împrumutatului (clauza este înscrisă în contractul de credit).

În momentul prezentării polițelor, moderatorul de credite, împreună cu juristul va verifica valabilitatea acestora, riscurile acoperite, valoarea asigurată, durata și condițiile despăgubirii.

Moderatorul de credite va urmări ca valoarea asigurată să fie cel puțin egală cu valoarea creditului și dobânzilor plus o marjă de risc de 20 %.

Pentru autovehicule se va accepta numai asigurarea facultativă de tip CASCO, iar pentru cele care execută transporturi internaționale se va accepta numai asigurare de tip "buchet" (CASCO, CMR, carte verde, asigurare transport).

Drepturile de despăgubire rezultate din polițele de asigurare se *cesionează* în favoarea băncii până la acoperirea integrala a datoriei. Împrumutații trebuie să prezinte polițele de asigurare în original cu mențiunea cesionării drepturilor de despăgubire în favoarea băncii.

4.- Dobânda creditului bancar

Din studiile făcute de-a lungul timpului cu privire la conceptul de dobândă s-au conturat câteva teorii, printre care cea clasică susținută de David Ricardo și Monshal, cea keynes-ista susținuta de Keynes și teoria neoclasică.

Cea mai sugestivă și clară este teoria neoclasică care a fost elaborată de Hayek și Irving Fischer care defineau dobânda ca fiind "*prețul banilor de azi exprimat în banii de mâine*".

Dobânda reprezintă o *remunerație* a unei persoane care a renunțat în prezent la utilizarea propriilor sale resurse bănești. Aceasta remunerație este de fapt o „despăgubire" pentru faptul ca el va folosi în viitor ceea ce ar fi putut consuma în prezent. Deci el va primi mai mult decât ceea ce are inițial.

Într-un sens mai restrâns, dobânda "*este suma ce revine proprietarului la rambursarea sumei împrumutate*" sau *prețul* folosirii capitalului și totodată *remunerarea* riscului pe care-l implică împrumutul respectiv".

Ca element al contractului de credit *nivelul dobânzii* este acceptat de creditor și debitor ca urmare a unei *negocieri* de durată sau mai operative. În cazul băncilor, acestea, pentru a acorda un credit unui agent economic, trebuie să atragă resurse bănești de la diferiți deponenți , cărora le va plăti o anumită dobândă. După ce a atras resursele, banca le va plasa sub forma de credite, cu o dobândă al cărei nivel este mai mare față de cea plătită. Aceasta diferență, numită *marjă de dobândă* reprezintă pentru bancă un *câștig*. În abordările conceptuale actuale cu privire la dobânzi preponderente sunt ideile teoriei neoclasice, cu luarea în considerare, în mod special și a interdependenței sale cu inflația. Aceasta interdependență o putem desprinde procedând la comparația ratelor medii lunare ale dobânzii din sistemul bancar și evoluția inflației

Nivelul dobânzii este influențat de starea economiei, de inflație, stabilitatea politică etc. În orice situație s-ar afla un agent economic ar accepta un anumit nivel al dobânzii doar după ce și-a făcut unele calcule de eficiență financiară, adică din profitul afacerii să scadă

Scanned with OKEN Scanner

dobânda aferentă creditului respectiv şi să rămână la rândul său cu un *câştig* care să aibă un nivel acceptabil şi să-i permită să continue activitatea în bune condiţii.

În condiţii inflaţioniste, în cazul creditelor, apare riscul *eroziunii capitalului*. Acesta se referă la posibilitatea pierderilor pe care creditorul le poate suferi prin faptul că valoarea reală a ratelor de rambursare a împrumutului să nu poată acoperi integral capitalul împrumutat, care a fost evaluat în aceeaşi termeni.

Astfel se observa că în condiţii de inflaţie rata dobânzii implică două ipostaze:
dobânda nominală care este de fapt rata curentă de piaţă
dobânda reală, care este diferenţa dintre dobânda nominală şi gradul de eroziune a capitalului (inflaţia).

Dobânda nominală exprimă unităţile monetare pe care le aduce o investiţie de un leu, în timp ce dobânda reală este diferenţa dintre dobânda nominală şi rata inflaţiei. Dobânda reală, funcţie de rata inflaţiei, poate fi real pozitivă sau real negativă, după caz.

O dobândă profitabilă a contractului de împrumut trebuie să compenseze banca cel puţin sub doua aspecte considerate fundamentale, pe lângă cel al acoperirii cheltuielilor de funcţionare şi al remunerării acţionarilor săi.

În primul rând, rata dobânzii împrumutului trebuie să acopere *valoarea în timp* a fondurilor avansate. Această *rată pură* a dobânzii este considerată partea cea mai consistentă a ratei dobânzii creditului acordat

În al doilea rând dobânda creditului trebuie să includă în mod necesar şi o "primă", peste rata pură a dobânzii, în scopul compensării riscului de nerambursare la termen numită *primă de risc*, a cărei mărime este corelată cu natura şi riscul afacerii, dar şi cu performanţele financiare realizate de client, respectiv cu bonitatea acestuia.

Stabilirea acestei prime de risc necesită o evaluare atentă a poziţiei financiare, prezente şi viitoare a clientului împrumutat, evaluare ce se bazează pe metodologii specifice domeniului, aceasta fiind nu de puţine ori dificil de realizat.

5.- Portofoliul de credite al unei bănci comerciale. Provizioanele specifice pentru riscul de credit.

În perioada de tranziţie către economia de piaţă şi de reconsiderare a sistemului financiar – bancar o problemă deosebită pentru bănci o reprezintă analiza *portofoliului de credite* cu luarea în considerare a vieţii fiecărui credit, din momentul solicitării lui şi până în cel al rambursării sale efective.

Cele cinci "**C**" –uri specifice managementului creditării, sunt efectiv legate de probabilitatea ca un împrumutat să efectueze la timp plata dobânzilor şi a ratelor creditului şi se referă la:

- *Capacitatea* - posibilitatea de a plăti
- *Caracterul* - voinţa de a plăti
- *Capitalul* - averea împrumutatului
- *Colateralul* - asigurarea, dacă este necesară
- *Condiţii* - externe, economice , juridice, ecologice, politice etc.

În permanenţă trebuie căutat să existe un *echilibru* între riscul nerambursării şi profitul aferent portofoliului de credite, ceea ce va certifica existenţa unui management sănătos prestat de bancher în domeniul creditării clientelei sale.

Băncile încearcă să echilibreze portofoliile lor de credite şi implicit raportul dintre risc şi profit prin *dispersarea* împrumuturilor în diverse domenii, cărora li se asociază caracteristici de risc diferite.

Principiul diversificării ne arată că pierderile efective ale unui portofoliu de credite pot fi previzionate mult mai exact şi diminuate pe măsură ce numărul de credite separate din portofoliu devine din ce în ce mai mare şi răspândit pe afaceri de natură diferită.

Scanned with OKEN Scanner

În conformitate cu prevederile Legii 58/1998 privind activitatea bancară şi a Normelor Băncii Naţionale a României privind clasificarea creditelor, băncile sunt obligate să constituie *provizioane specifice de risc*. Acestea se constituie la acele credite care prezintă un anumit grad de incertitudine în recuperarea lor. Din această cauză societăţile bancare sunt obligate să analizeze periodic întreg portofoliul de credite şi să-l *clasifice* în funcţie de riscul acestora.

Aprecierea generală a *calităţii* activităţii de creditare, precum şi analiza portofoliului de credite clasificate, presupune abordarea a două aspecte considerate esenţiale:
evaluarea performanţelor financiare a agenţilor economici care au beneficiat de credite
determinarea capacităţii de onorare a datoriei faţă de bancă, care reflectă, de fapt, posibilitatea rambursării ratelor de credit şi încasării dobânzilor aferente la termenele prevăzute.

Capacitatea de onorare a datoriei faţă de bancă a agenţilor economici care au beneficiat de credite se apreciază astfel

- *bună* - dacă ratele şi dobânzile sunt plătite la scadenţă sau cu o întârziere de cel mult 7 zile
- *slabă* - dacă ratele şi dobânzile sunt plătite cu o întârziere de 8 – 30 zile
- *necorespunzătoare* - dacă ratele şi dobânzile sunt plătite cu o întârziere de peste 30 zile.

Banca Naţională a României a alcătuit o *matrice* în care a clasificat creditele în funcţie de performanţele financiare ale firmelor şi capacitatea acestora de a suporta datoriile faţă de bancă. Această matrice este următoarea:

Serviciul datoriei/Performanţe financiare	**BUN**	**SLAB**	**NECORESPUNZĂTOR**
A	Standard	În observaţie	Substandard
B	În observaţie	Substandard	Îndoielnic
C	Substandard	Îndoielnic	Pierdere
D	Îndoielnic	Pierdere	Pierdere
E	Pierdere	Pierdere	Pierdere

Creditele acordate de bănci, în urma analizei, sunt încadrate în una din categoriile de credite şi anume:

- *credite standard* – sunt cele acordate clienţilor profitabili ce prezintă performanţe financiare bune şi foarte bune şi care îşi achită la termen toate obligaţiile rezultate din contractul de credit.
- *creditele în observaţie* – sunt acordate clienţilor cu performanţe financiare bune, dar care uneori au probleme cu rambursarea ratelor şi dobânzilor, situaţia lor îmbunătăţindu-se repede, într-un orizont de timp previzibil şi imediat.
- *credite substandard* – sunt acele credite acordate clienţilor cu performanţe financiare bune sau chiar foarte bune, dar la care întârzierile în rambursarea ratelor şi dobânzilor sunt mai mari de 7 zile, precum şi a acelor clienţi care au rezultate financiare mai puţin bune, dar care îşi achită obligaţiile faţă de bancă.
- *credite îndoielnice* – sunt acele credite acordate clienţilor cu rezultate financiare slabe sau care au întârzieri sistematice în plata ratelor şi dobânzilor datorate.
- *credite pierdere* – sunt cele acordate clienţilor la care performanţele financiare sunt slabe sau foarte slabe şi pentru care riscul de neplată este major.

Scanned with OKEN Scanner

Din momentul în care un client a solicitat un credit şi l-a obţinut, banca îl monitorizează până la rambursarea acestuia, îl sfătuieşte pentru a găsi soluţiile optime şi pentru a preîntâmpina apariţia situaţiei de credit neperformant.

Apariţia creditelor neperformante, dar mai ales creşterea lor în timp, creează băncii o serie de *implicaţii financiare* nedorite, acestea concretizându-se de cele mai multe ori în a se înregistra în contabilitate venituri artificiale, care, la rândul lor sunt impozitate, în diminuarea resurselor de creditare, generatoare de profit, ca urmare a imobilizărilor create, în crearea de noi rezerve şi provizioane cât mai mari, ce duc implicit la diminuarea profitului, la dividende mai mici, şi, în final, chiar la pierderi de capital propriu.

Pentru a se evita sau preîntâmpina situaţiile de mai sus fiecare agent economic care solicită un credit de la o bancă comercială va fi încadrat în categoriile de credite prezentate mai sus. Acestor categorii de credite le corespunde *cota procentuală* a *provizionului de risc* care trebuie constituit, cotă aplicată asupra întregii sume reprezentând credit şi dobânzi datorate şi anume:

- credit standard 0%
- credit în observaţie 5%
- credit substandard 20%
- credit îndoielnic 50%
- credit pierdere 100%

Pentru stabilirea în sumă absolută a provizioanelor ce trebuie constituite de către bancă este necesar să se stabilească suma asupra căreia se aplică provizionul procentual şi care este diferenţa între credit/expunerea totală/şi garanţiile legal constituite.

Potrivit acestei metodologii, determinarea performanţei financiare a unui client şi încadrarea lui în una din categoriile de credit amintite şi, în consecinţă, clasificarea întregului portofoliu de credite al unei societăţi bancare, se realiza semestrial. Serviciul datoriei era analizat, în acest context, pe fiecare poziţie în parte, separat pentru creditele în lei şi cele pentru valută, fără ca acest criteriu să influenţeze în vreun fel încadrarea creditului în clase de performanţă financiară.

O dată cu aplicarea Regulamentului nr.2/2000 şi a normelor metodologice specifice, începând cu noiembrie 2000, s-a introdus obligativitatea clasificării portofoliului de credite şi în funcţie de alte două criterii – a) *serviciul datoriei*; b) *iniţierea de proceduri judiciare* – considerate fiind criterii de maximă importanţă pentru caracterizarea capacităţii clienţilor de a-şi onora obligaţiile faţă de bancă. Criteriul "iniţierea de proceduri judiciare" se referă la cel puţin una din următoarele situaţii:

faţă de clientul debitor instanţa a acceptat cererea de declanşare a procedurii de reorganizare judiciară sau a procedurii de faliment, în cazul persoanelor juridice, fie de executare silită a patrimoniului, în cazul persoanelor fizice, cererea fiind depusă, fie de către bancă, fie de către un terţ;

printr-o hotărâre judecătorească definitivă s-a dispus învestirea cu formulă executorie a contractului de credit, precum şi a contractelor de garanţii aferente.

Avându-se în vedere *relevanţa* acestor criterii pentru caracterizarea performanţei financiare a clienţilor nonbancari, beneficiari ai creditelor, în acţiunea sistematică de clasificare a portofoliului de credite, băncile comerciale fac uz de următoarea matrice:

Serviciul datoriei (întârzieri la plată)	**Proceduri judiciare** **Neiniţiate**	**Iniţiate**
maxim 7 zile	Standard	Pierdere
8 - 15 zile	Observaţie	Pierdere
16 – 45 zile	Substandard	Pierdere
46 - 90 zile	Îndoielnic	Pierdere
minim 91 de zile	Pierdere	Pierdere

Scanned with OKEN Scanner

În cazurile în care apar credite ce prezintă riscuri de nerambursare, banca, împreună cu debitorul, va acționa în sensul de a-l sprijini pe client pentru a ieşi din criza sa financiară. De comun acord, vor întocmi un *plan de redresare* pe care debitorul trebuie să-l urmeze sub supravegherea specialiştilor din cadrul băncii.

În cazul în care nu se mai găsesc soluții pentru îmbunătățirea situației clientului, banca va adopta măsura de *recuperare* a creditului prin executarea silita a bunurilor aduse în garanție.

6.- Strategii şi politici ale băncilor comerciale în domeniul creditării

În ultima perioadă se constată o revigorare a concurenței pe piața bancară pentru dobândirea unui segment cât mai consistent, implicit în domeniul creditării.

În viitor ea va deveni mult mai acerbă, pe măsură ce băncile recent înființate şi cele străine îşi vor extinde rețeaua în teritoriu. Piața țintă a acestora din urmă o reprezintă reprezentantele marilor companii străine, dar şi firmele româneşti cu renume şi bine consolidate. Nivelul calitativ al serviciilor oferite devine din ce în ce mai ridicat, iar competitivitatea devine dură în planul prețurilor promovate: dobânzi, taxe şi comisioane.

În ceea ce priveşte *piața țintă* pentru băncile considerate de mărime medie, începe să se contureze pe deplin, ea fiind piața firmelor mici şi mijlocii, precum şi a persoanelor fizice, cărora banca încearcă să le ofere servicii de calitate, la prețuri competitive, cu deosebire specifice retail-bankingului.

Strategia băncilor mai nou înființate cu privire la plasamentele în credite este îndreptată cu precădere spre susținerea sectorului privat al întreprinderilor mici şi mijlocii şi a populației.

Băncile creditează afacerile din domeniul comerțului, industriilor mici, transporturilor, prestărilor de servicii, precum şi din alte domenii, în spiritul încurajării liberei inițiative, a formarii unei clientele stabile şi puternice.

În general, obiectivele strategice ale activității de creditare au fost ancorate în realitățile economiei naționale. La început sunt acordate cu prioritate credite pe termen scurt şi foarte scurt, pe parcurs ele devenind din ce în ce mai diversificate, pe măsura extinderii segmentelor de piață.

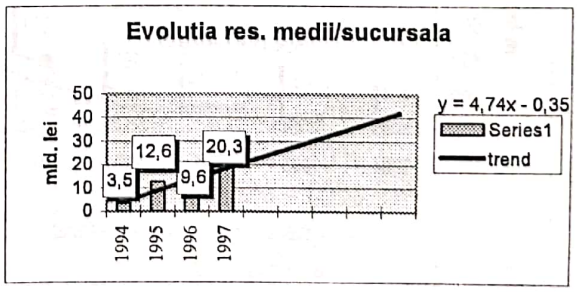
Clienții, a căror activitate este orientată spre export, constituie un segment distinct pentru fiecare bancă comercială, ei fiind tratați cu prioritate şi beneficiind de unele facilități.

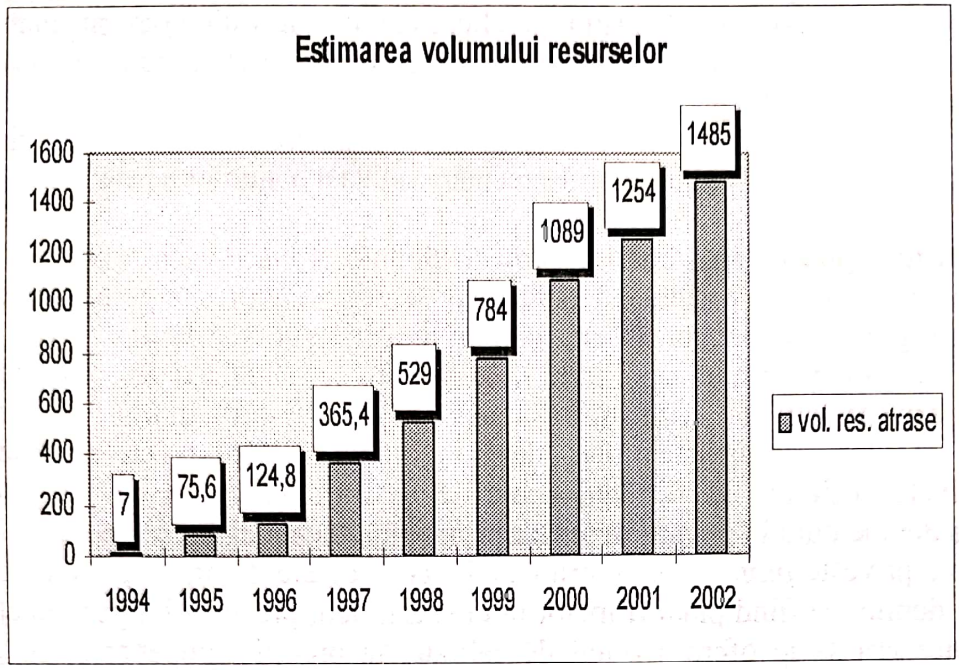
Orientarea spre creditarea persoanelor fizice şi profesiilor liberale pe termen mediu şi scurt din ultima perioadă s-a dovedit a fi o reuşită, riscul fiind extrem de mult dispersat.

În definirea strategiilor de creditare fiecare bancă comercială, cu precădere cele de mărime medie, folosesc *operatori,* cu ajutorul cărora dimensionează obiectivele urmărite.

În ceea ce priveşte *evoluția resurselor* afectate creditării, spre exemplu, volumul acestora se prevede a varia în funcție de numărul de sucursale aflate în funcțiune şi trendul volumului mediu al resurselor/sucursală. De pildă, dacă avem în vedere experiențele anterioare privind totalul resurselor atrase de sucursale, raportul între resursa la vedere şi cea la termen, pentru fiecare sfârşit de an, stabilită la 54 - 55% şi luăm în considerare tendința manifestată de creştere a ponderii disponibilităților la vedere în conturile clienților, spre sfârşitul fiecărei perioade de gestiune, se poate previziona evoluția resurselor destinate creditării, pentru perioada imediat următoare, aşa cum o ilustrăm prin exemplul de mai jos.

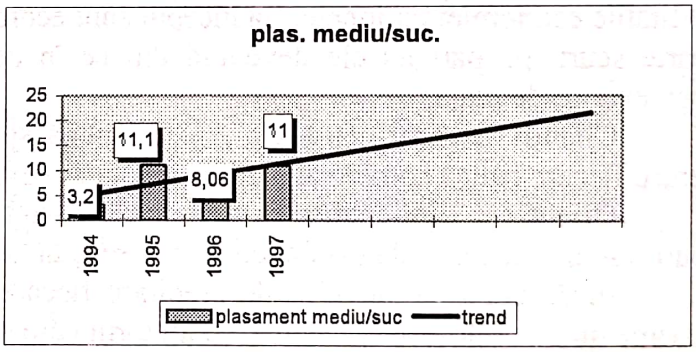
anul	res./suc.	nr. suc.	vol. res. atrase
1994	3,5	2	7
1995	12,6	6	75,6
1996	9,6	13	124,8
1997	20,3	18	365,4
1998	23	23	529
1999	28	28	784
2000	33	33	1089
2001	38	33	1254
2002	45	33	1485

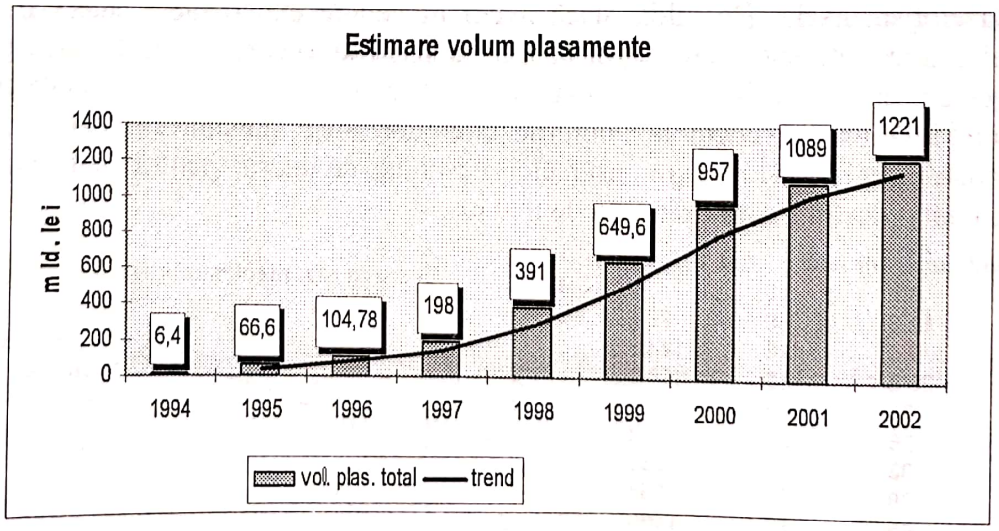




În ce priveşte previzionarea *plasamentelor în credite* acestea se situează la nivele cuprinse între 80 – 85% din volumul resurselor atrase, depind de evoluţia plasamentelor din anii precedenţi, de numărul sucursalelor aflate în funcţiune, dar şi de numărul clienţilor/sucursală solicitanţi de credite. Prin exemplificările de mai jos, ilustrăm posibilitatea întreprinderii unui astfel de demers.

anul	plasament mediu/suc	nr. suc.	vol. plas. total
1994	3,2	2	6,4
1995	11,1	6	66,6
1996	8,06	13	104,78
1997	11	18	198
1998	17	23	391
1999	23,2	28	649,6
2000	29	33	957
2001	33	33	1089
2002	37	33	1221





Scanned with OKEN Scanner

Alte *obiective strategice* din domeniul creditării, pot fi definite de băncile comerciale, astfel:

a) - atingerea unei cote de piață de circa 2%., în următorii 2-3 ani, în ce privește creditul neguvernamental

b) - realizarea unui nivel minim al plasamentelor, în primele 3 luni de funcționare, de către fiecare sucursală nouă, care să-i permită implementarea pe piață, pe de o parte, iar pe de altă parte, suportul pentru obținerea veniturilor necesare și desfășurarea activității sale în condiții de profitabilitate.

c) - stabilirea unui nivel minim de plasamente de realizat, pe tipuri de sucursale.

Tipurile luate în considerare vizează dimensiunea și potențialul zonelor în care operează și nu indicatorii de bonitate ai sucursalelor, pe care îi calculează banca cu scopul cunoașterii performanțelor acestora.

Prin clasificarea sucursalelor și ierarhizarea lor pe diferite grade se vor putea stabili nivele minime de atins în privința plasamentelor în credite. Aceste nivele vor putea fi *revizuite* după ce se vor cunoaște dimensiunile concrete ale piețelor locale și cotei deținute de bancă în acea zonă. Un astfel de model, pe care îl redăm cu scop ilustrativ, preconizează, de pildă, a se realiza și menține nivele medii minime ale plasamentelor în credite, după cum urmează:

- sucursală de grad 0 - 50 mld. lei
- sucursală de grad I - 35 mld. lei
- sucursală de grad II - 20 mld. lei

d) - definirea ramurilor de activitate spre care este orientată politica de creditare a băncii, precum și a structurii clientelei sale.

Pentru realizarea obiectivelor sale, banca poate intenționa a se orienta spre următoarele ramuri:

- *Industrie*: industria alimentară, industria prelucrării maselor plastice, industria lemnului, industria ceramicii și porțelanului, industria farmaceutică și cosmetică, industria electronică și electrotehnică, industria textilă etc.

- *Comerț*: *en gros* și *en detail*, cu produse alimentare, petroliere, produse electronice și tehnică de calcul, autoturisme, cosmeticale, detergenți, chimicale, mobilă, textile, încălțăminte etc.

-*Prestări servicii*: transport intern și internațional, service și întreținere, comisionare în vama, întreținere birotică, televiziune prin cablu, salubritate etc.

e) - stabilirea unui *portofoliu optim* de clienți creditați, a cărui structură, pe care o redăm numai cu scop ilustrativ, se poate preconiza a fi definită astfel:

- întreprinderi mari 10 - 20%
- întreprinderi mici și mijlocii 65 – 70 %
- persoane fizice 15 – 25 %

La nivelul fiecărei sucursale se recomandă a se implementa o *politica de creditare* vizând diversificarea creditului pe ramuri și pe clienți, știut fiind că orientarea numai spre un anumit gen de clienți este extrem de riscantă.

De pildă, se poate conveni ca pentru următorii 2-3 ani să se realizeze un *portofoliu de credite* pe ramuri ale economiei, a cărui structură se stabilește astfel:

Sectorul	*nivel actual*	*nivel propus*
- comerț	47%	35% - 40%
- producție	36%	35% - 40%
- servicii	9%	15% - 10%
- persoane fizice	8%	15% - 10%
Total	**100%**	**100%**

Scanned with OKEN Scanner

f) definirea unor noi tipuri de credite în vederea atragerii de noi clienți și diversificarea serviciilor complementare oferite acestora, precum:

- credite pentru nevoi temporare
- credite pentru stocuri de producție sezoniere
- credite pentru investiții, inclusiv pentru privatizarea societăților comerciale
- creditare în regim de overdraft a agenților economici
- creditare în regim de overdraft a persoanelor fizice.

g) apelarea la programe speciale de împrumut și linii de credit externe obținute de la instituții financiar-bancare internaționale (FMI, BIRD, BERD), mari bănci comerciale, fonduri comunitare și guvernamentale.

Gestionarea eficientă a expunerii la riscul de creditare pentru portofoliul agregat de credite al unei bănci comerciale, presupune în mod necesar atât *previzionarea*, cât și *monitorizarea* indicatorilor cantitativi și calitativi ce definesc parametrii specifici procesului de creditare. Legătura intrinsecă între aspectele economice, juridice și de strategie proprie în cadrul unui astfel de proces determină o conlucrare asiduă, o strânsă colaborare între diferite verigi organizatorice ale băncii, atât pe verticală, cât și pe orizontală, între lucrători și manageri și induc competențe și responsabilități pe măsură. Atribuții aparte revin în acest domeniu Comitetului pentru Gestiunea Activelor și Pasivelor și îndeosebi Comitetului de Risc pentru Credite care elaborează politica băncii în ceea ce privește creditarea clienților, constituirea portofoliului de credite dorit, gestiunea riscului de credit și de neplată a dobânzii.
Pentru creșterea sistematică a *calității portofoliului agregat de credite* se vor avea în vedere cu precădere aspecte precum: - definirea unor politici de marketing care să vizeze selecția riguroasă a clienților; - urmărirea atentă și cunoașterea datelor ce privesc evoluția pe ramuri și sectoare de activitate ale economiei naționale, politica promovată în domeniul economic și cel fiscal de guvern, programele de dezvoltare în profil departamental și teritorial; - urmărirea și analiza permanentă a performanțelor economico-financiare ale clienților creditați; - creșterea nivelului de pregătire și calificare al personalului; - perfecționarea sistemului informatic și de management.
Pentru înfăptuirea politicilor de creditare generate de obiectivele strategice ale băncii, stabilite prin programele de activitate, în practică sunt folosite o serie de *modalități tehnice*, dintre care cele mai uzuale sunt:

- alocarea de resurse pentru activitatea de creditare sub forma *plafoanelor de credit* defalcate pe unități operative ale băncii, pe sectoare de activitate economică, pe tipuri de credite;
- definirea categoriilor de bonitate ale solicitanților de credite care pot fi admise la creditare, pe tipuri de activități și chiar pe tipuri de credite;
- stabilirea nivelului dobânzilor la creditele acordate și a comisioanelor percepute, funcție de categoria de bonitate a solicitantului;
- stabilirea categoriilor de garanții (imobiliare, mobiliare, personale) oferite de solicitanți, ce pot fi admise de bancă, pe tipuri de credite;
- stabilirea procentului necesar de acoperire cu garanții a creditului și dobânzii aferente pe categorii și tipuri de credite.

Scanned with OKEN Scanner

UNITATEA 2. MECANISMUL CREDITĂRII BANCARE.

OBIECTIVE	• Cunoaşterea metodelor şi tehnicilor de înfăptuire a creditării bancare în contextul economiei de piață. Sunt prezentate etapele procesului de creditare bancară, indicatorii de apreciere a bonității clienților, lucrările realizate de referenții de credit, circuitul şi modul de păstrare a documentelor ce privesc creditarea. • Cunoaşterea elementelor de bază ce țin de gestiunea portofoliului de credite, de gestiunea riscului de credit şi cu cu deosebire de gestiunea creditelor aflate în dificultate. • Prezentarea modului de creditare a clienților persoane fizice şi juridice, a noilor produse specifice creditării bancare promovate în economie,
NOȚIUNI CHEIE	Etapele procesului de creditare;- documentarea şi analiza creditului;- bonitatea clientului; - indicatori de bonitate pentru clienți; - negocierea, aprobarea şi acordarea creditelor; - contract de credit şi contract de garanție, publicitatea contractelor; - monitorizarea utilizării creditului; - riscul de creditare; - prevenirea creditelor neperformante; - portofoliul de credite în dificultate; - recuperarea creditelor şi dobânzilor restante, calea amiabilă şi calea juridică.

1.- Etapele procesului de creditare bancară

Majoritatea societăților private nu dispun în prezent de suficiente fonduri pentru a-şi desfăşura în bune condiții activitatea, motiv pentru care acestea fac apel, de regulă, la creditul bancar.

Aşa cum s-a mai arătat, componentele de bază ale *creditului* specific economiei de piață sunt *creditul comercial* şi *creditul bancar*. În ultima perioadă de timp, datorită unor conjuncturi mai puțin favorabile dezvoltării afacerilor, a diminuării încrederii în parteneri, creditul comercial s-a redus simțitor, crescând, în schimb, ponderea şi interesul pentru creditul bancar.

În cazul acordării de credite, banca este obligată să ia în considerare şi posibilitatea ca acestea să nu mai poată fi rambursate. Pentru a nu minimiza acest risc, bancherii trebuie să dea dovada unui înalt profesionalism şi a unui maximum de responsabilitate atunci când fundamentează şi adoptă o decizie de creditare. Acest lucru este posibil doar atunci când se studiază cu multă atenție fiecare aspect pe care îl reclamă un caz de solicitare şi acordare de credit. În cazul în care nu se răspunde unui astfel de deziderat, este posibil ca banca să înregistreze *pierderi*, care ulterior vor trebui acoperite, fie din profit, fie din capitalurile proprii.

Scanned with OKEN Scanner

Pentru a se evita astfel de neplăceri, în cazul acordării unui credit, o bancă, trebuie să urmărească cu consecvență derularea următoarelor ***etape***: purtarea unei discuții cu caracter de informare; documentare cu privire la client; documentarea necesară fundamentării deciziei de creditare; negocierea creditului; aprobarea creditului; contractarea și acordarea creditului; analiza modului de utilizare, verificarea respectării destinației creditului, a existenței și conservării garanțiilor; plata dobânzilor și rambursarea integrală a creditului. Toate aceste etape reprezintă, de fapt, *etapele procesului de creditare bancară*, fiecare având un conținut bine definit și pe care le vom aborda în continuare.

Etapa I. Informarea – documentarea asupra solicitantului de credit

Prima etapă a procesului de creditare este *documentarea și informarea* cu privire la solicitantul de credite.

În urma discuției pe care moderatorul de credite o poartă cu clientul, trebuie să rezulte *răspunsul* la câteva întrebări care au o importanță deosebită în continuarea sau sistarea procesului de creditare a solicitantului.

Printre aceste întrebări pot fi regăsite: "Cine sunteți dumneavoastră?", "Ce obiective aveți?", "Ce perspective vedeți în volumul activității desfășurate și a situației de pe piață?", "Care sunt mijloacele și posibilitățile firmei dumneavoastră?", "Scopul și obiectul de activitate?", "Ce implicații ecologice are activitatea firmei?" , "Ce garanții pot fi prezentate?", "Cine vă sunt concurenții?", "Cine sunt acționarii?", "Cine sunt conducătorii?", "Care este calitatea managementului?".

În cazul în care solicitantul este o persoană fizică interesează: starea materială (garanții, gajuri), scopul creditului și, nu de puține ori, comportamentul avut anterior în relația cu banca.

În această etapă, de regulă nu sunt completate acte bilaterale, ci lucrătorul bancar își face doar o imagine de ansamblu asupra solicitantului creditului, a intențiilor sale, concluzionează asupra faptului dacă acesta întrunește condițiile minime de creditare impuse prin politica băncii și îndeplinește criteriile pentru selecționarea clienților împrumutați.

În cazul în care aceste condiții sunt întrunite, moderatorul de credit va solicita clientului depunerea cererii de credit, însoțită de documentația necesară susținerii ei.

Etapa II. Documentarea creditului. Documentele necesare analizei creditului.

Pentru a se analiza modul în care s-a fundamentat cererea solicitantului de credite este necesar ca aceasta să fie însoțită de o serie de documente prin care să se probeze, pe de o parte, legalitatea operațiunii, iar pe de altă parte, necesitatea și oportunitatea contractării împrumutului, eficiența și profitabilitatea afacerii creditate. Conținutul documentației, ca de altfel și complexitatea acesteia, diferă funcție de categoria de clienți creditați, dar și de natura și complexitatea afacerii creditate.

a). pentru ***agenți economici***, documentația cuprinde:

- certificatul de înmatriculare la Registrul Comerțului și codul fiscal;
- statutul și contractul de societate cu modificările ulterioare aduse la zi (în cazul în care acestea nu există actualizate la dosarul de deschidere a contului clientului);
- bilanțul contabil pentru ultimul an de activitate cu anexele prevăzute de norme, înregistrat la Administrația financiară, inclusiv balanța de verificare aferentă. În cazul în care la data depunerii cererii s-a întocmit și depus la Administrația financiară, situația patrimonială, inclusiv contul de profit și pierdere și anexele, aferente ultimului semestru de activitate, se va anexa și acesta, inclusiv balanța de verificare aferentă;
- balanța de verificare aferentă ultimelor două luni de activitate;
- devize estimative, facturi, oferte, contracte/comenzi și altele asemănătoare care să justifice volumul și destinația creditului;

Scanned with OKEN Scanner

- situația creditelor angajate la alte bănci (extrase de cont aferente);
- studiu de fezabilitate (în cazul creditelor pentru investiții);
- fluxul de numerar previzionat (cash-flow), conform modelului prevăzut de normele băncii;
- contracte de aprovizionare și de desfacere;
- situația garanțiilor propuse;
- aprobarea Consiliului de Administrație sau AGA, după caz, dată managerilor firmei pentru contractarea creditului, cu specificarea cuantumului, perioadei, destinației, a garanțiilor, precum și a persoanelor împuternicite să contracteze creditul (în cazul în care aceasta nu este prevăzută în mod expres în actele constitutive ale firmei);
- acordul de consultare a bazei de date a Centralei Riscurilor Bancare, conform modelului din normele interne ale băncii;
- declarația privind relațiile de grup cu persoane fizice/juridice, conform modelului prevăzut de normele interne ale băncii și reglementările BNR.

b). pentru ***asociațiile familiale și persoanele fizice autorizate,*** documentele solicitate sunt următoarele:

- documentele prin care se dovedește funcționarea sau exercitarea profesiei conform prevederilor legale și codul fiscal (în cazul în care acestea nu sunt deja existente la dosarul deschiderii de cont);
- declarația de impunere a veniturilor pentru anul precedent și cel în curs, depusă la circumscripția financiară;
- situația încasărilor și plăților pentru anul în curs;
- acordul de consultare a bazei de date a Centralei Riscurilor Bancare;
- declarația privind relațiile de grup cu persoane fizice /juridice;
- situația creditelor angajate la alte bănci (extrase de cont);
- devize estimative de lucrări, facturi proforma, contracte/comenzi care să justifice solicitarea creditului, suma și destinația acestuia;
- contracte/comenzi de aprovizionare și de desfacere sau de prestări servicii;
- fluxul de numerar previzionat, conform modelului din normele interne ale băncii;
- situația garanțiilor propuse;

Funcție de particularitățile pe care le impune solicitarea clientului sau alte prevederi exprese ale băncii, în afara documentelor susmenționate, moderatorul de credite mai poate solicita și alte documente (avize, acorduri, licențe, autorizații ș.a.), astfel încât documentația depusă să ofere o *imagine completă* asupra solicitantului de credit și a afacerii sale, atât în cazul agenților economici, cât și a asociațiilor familiale sau a persoanelor fizice autorizate, după caz.

c). pentru un solicitant ***persoana fizică,*** documentația de credit, funcție de produsul creditat, trebuie să cuprindă, după caz:

- cererea de credite semnată de solicitantul creditului;
- adeverința de venit lunar pentru salariat și soțul/soția acestuia;
- adeverința de venit lunar pentru doi giranți, ale căror venituri să acopere împrumutul în aceeași proporție precum titularul;
- actul de vânzare-cumpărare autentificat de notar pentru imobile cumpărate;
- deviz de lucrări întocmit de organele autorizate pentru construcții, amenajări, reparații etc
- acte de proprietate sau concesionare asupra terenului;
- autorizația de construcție, avize, acorduri etc.;
- facturi sau contracte de vânzare-cumpărare pentru bunuri de folosință îndelungată;
- situația garanțiilor propuse.

Scanned with OKEN Scanner

Etapa III. Analiza bonității solicitantului de credite

În această etapă, pe baza documentelor prezentate de către client, banca procedează la *analiza documentației* în vederea acordării creditului. Necesitatea analizei situației economico-financiare a clientului decurge din nevoia băncii de a cunoaște toate elementele trebuitoare fundamentării deciziei de creditare.

În cadrul acestei analize un loc deosebit de important îl deține stabilirea *bonității* solicitantului de credit. Băncile, în general, trebuie să se asigure de bonitatea clientului, prin care se definește, de fapt, *capacitatea* acestuia de a-și susține *serviciul datoriei*, respectiv de a rambursa creditul la scadență și de a-și plăti dobânzile aferente, precum și de a face dovada existenței garanțiilor asiguratorii.

În contextul analizei economico-financiare a clienților, băncile deseori se lovesc de o întrebare la care specialiștii au încercat să răspundă și anume aceea dacă bonitatea clientului stabilită istoric poate fi un argument convingător pentru o creditare viitoare?

Deseori se susține ca dependența prea mare pe care o manifesta băncile, în vederea creditării, față de *indicatorii de bonitate* rezultați din activități anterioare, face ca nu întotdeauna decizia cu privire la acordarea sau respingerea viitoarelor credite să fie una corectă. Din acest punct de vedere, s-ar părea că în aprecierea credibilității clienților prin prisma bonității trecute (istorice) ar trebui să se acorde o mai mică importanță analizei afacerii *post factum* și să se insiste pe cea a activităților viitoare, previzionate, care, de altfel, constituie obiectul creditului solicitat, cu scopul de a se obține un maximum de certitudine în formularea concluziilor.

Determinarea posibilităților solicitantului de a restitui creditul este, în principal, o problema de analiză economică. Analiza financiară vizează, atât trecutul firmei, cât și perspectivele ei sau a afacerii care face obiectul creditului solicitat. Există conturată în literatura de specialitate și confirmată într-o bună măsură de practică, opinia potrivit căreia analiza trebuie să vizeze cinci caracteristici fundamentale, numite de altfel "5M" și anume:

- *Men* – adică a se investiga tot ce ține de potențialul uman, de competența profesională și cea managerială;
- *Money* – constând în totalitatea problemelor de natură financiară, cu deosebire a capitalurilor proprii, solvabilității, lichidității și profitabilității;
- *Marchandise* – referindu-se la cantitatea, calitatea și modul de evaluare a stocurilor;
- *Materials* – ce face referire la nivelul tehnologic, la fiabilitate, performanțe și evaluări cantitativ-calitative ale activelor imobilizate;
- *Market* – privește poziția pe piață, distribuția produselor și serviciilor, diagnosticul comercial, în general.

Analiza financiară, *post factum*, a trecutului firmei constă în *interpretarea* indicatorilor de bonitate pe baza cărora se pun, de fapt, în evidență punctele tari și punctele slabe înregistrate în evoluția firmei ce solicită creditul.

Analiza viitoare financiară prospectivă trebuie să demonstreze *nevoile de fonduri* ale firmei, în dinamica lor, să permită verificarea realității cererii de credit și să evidențieze posibilitățile reale de rambursare a creditului și de plată a dobânzilor și comisioanelor aferente. Deși practica a demonstrat ca interpretarea separată, pe *bază de punctaj*, a indicatorilor de bonitate, fără a lua în considerare interdependențele și influențele reciproce dintre elementele care le determină nivelul înregistrat, poate conduce la concluzii eronate, întrucât, în acest caz, se atribuie o importanță majoră în formularea judecăților valorii indicatorilor de bonitate, aceasta devenind hotărâtoare în fundamentarea și adoptarea deciziei de creditare.

În practica cotidiană însă, deseori se constată că deși activitățile desfășurate de agenții economici sunt relativ profitabile, serviciul datoriei față de bancă impecabil, valoarea

Scanned with OKEN Scanner

calculată a indicatorilor de bonitate "pe trecut" permite încadrarea creditelor doar în categoriile de performanță D și E, respectiv în "îndoielnice" și "pierdere". Acest lucru conduce la situația în care deciziile adoptate de bănci să nu fie întotdeauna favorabile clienților și deci agenții economici să nu poată beneficia de credite, fie bonității insuficiente, fie costului creditului (nivelului dobânzii) extrem de ridicat, rezultat din calcule.
Legăturile de natură financiară ce apar între bănci și clienții lor dau naștere unui fenomen extrem de complex, de mare amploare, ceea ce și presupune și impune, logic vorbind, o analiză atentă a acestora.

Pentru a înfăptui analiza situației economico-financiare a unui client, solicitant de credit bancar, relevante pentru bancă se consideră a fi următoarele *tipuri de analiză*:

- analiza situațiilor contabile, în evoluție;
- analiza cost, venit, profit;
- analiza indicatorilor;
- analiza pragului de rentabilitate;
- analiza previziunilor prin prisma fluxurilor de fonduri și lichidității.

Este de menționat în mod deosebit faptul că atunci când se analizează *activul* unei societăți comerciale și, în mod expres activele imobilizate ale acesteia, accentul trebuie pus pe două aspecte, considerate de primă importanță și anume:

- care este valoarea ce se poate realiza prin vânzarea acestuia;
- timpul maxim (estimat) de transformare în lichidități imediate a activului.

Pentru conturarea unei imagini cât mai complete despre situația economico-financiară a agenților economici creditați și pentru diagnosticarea stării lor de bonitate, este necesar a se defini și utiliza un *set de indicatori*. Nivelul și tendința manifestată în timp a acestor indicatori trebuie să exprime *nevoia de resurse* pentru activitatea pe care o desfășoară, dar și *capacitatea* agentului economic de a-și onora obligațiile legate de creditul solicitat. În același timp, indicatorii aleși, trebuie să sprijine luarea deciziilor în activitatea de creditare, să permită monitorizarea individuală a fiecărui credit acordat.

Sistemului de indicatori folosiți pentru aprecierea bonității financiare a firmelor trebuie să i se acorde o importanță aparte, atât în analiza financiară, cât și în procesul de fundamentare propriu-zisă a deciziei de creditare. Rămâne la latitudinea fiecărei bănci, ca prin normele sale interne de lucru, să definească și să utilizeze un astfel de set de indicatori care să servească, în ultimă instanță, politicilor promovate în domeniul creditării.

Practica bancară demonstrează că, de fapt, majoritatea băncilor comerciale, pentru a simplifica munca de analiză și a obține maximum de operativitate în relația cu clientul, recurg la un *set restrâns de indicatori*, relativ ușor de construit și de utilizat, a căror determinare se face pe baza datelor din raportările periodice pe care agenții economici sunt obligați să le întocmească și să le depună la administrația financiară din raza teritorială a cărora fac parte, respectiv: bilanț contabil, cont de profit și pierderi; situația patrimoniului, balanța de verificare.
Atunci când, din diverse motive, indicatorii de bonitate se determină pe baza balanței de verificare, în prealabil, soldurile conturilor vor fi grupate potrivit modelului formularelor de raportare impuse de Ministerul Finanțelor.
Cel mai adesea, sunt calculați și utilizați frecvent, următorii indicatori considerați mai relevanți:

- **Indicatori de bonitate pentru agenți economici cu activitate productivă**

$$\text{rata curentă a lichidității} = \frac{\text{Active curente}}{\text{Pasive (obligații) curente}} \times 100$$

Scanned with OKEN Scanner

$$\text{marja de exploatare} = \frac{\text{Profit din exploatare}}{\text{Cifra de afaceri}} \times 100$$

$$\text{marja netă} = \frac{\text{Profit net}}{\text{Cifra de afaceri}} \times 100$$

$$\text{grad de îndatorare} = \frac{\text{Capitaluri împrumutate (atrase)}}{\text{Active total}} \times 100$$

$$\text{rotația activelor curente} = \frac{\text{Cifra de afaceri}}{\text{Active curente (solduri medii)}}$$

$$\text{rotația stocurilor} = \frac{\text{Costuri de exploatare af. cifrei de afaceri}}{\text{Stocuri medii}}$$

O etapă extrem de importantă pentru efectuarea analizei economico-financiare a clientului o constituie *verificarea prealabilă a documentelor* prezentate de solicitant, pentru a proba *legalitatea* acestora şi a constitui o platformă de plecare în aprecierea bonității clientului şi apoi, în negocierea termenilor în care urmează a se efectua creditarea.
În acest scop, moderatorul de credite şi consilierul juridic al unității operative a băncii comerciale verifică, din punct de vedere *formal şi legal*, dacă documentele prezentate de client sunt *actuale, complete şi autentice* şi dacă acestea conțin *informațiile* necesare efectuării unei analize obiective şi competente, iar atunci când aceştia apreciază că este necesar, au obligația de a solicita completarea şi/sau corectarea lor.

La analiza cererii de acordare a creditului se vor avea în vedere, printre altele, o serie de *aspecte*, dintre care cele mai importante considerăm că sunt următoarele:

- verificarea justificării creditului şi a duratei de creditare solicitate;
- verificarea apartenenței solicitantului de credit la un grup de persoane fizice şi/sau juridice şi determinarea expunerii băncii față de acest grup;
- perspectiva societății, rentabilitatea şi riscul afacerii (determinarea printre altele inclusiv a pragului de rentabilitate al acesteia);
- volumul obligațiilor față de terți (furnizori, bănci, bugetul statului şi al asigurărilor sociale, salariați, alți creditori), modul de onorare al acestora;
- posibilitățile de aprovizionare şi de desfacere (existenta contractelor/comenzilor, a eventualelor dependențe comerciale, restricții economice, fiscale, de mediu s.a.);
- existența unor resurse financiare excedentare prin care se poate suporta riscul deprecierii cursului de schimb valutar (pentru creditele în valută solicitate), dacă este cazul;
- capacitatea managerială a clientului (experiența, caracterul, integritatea, comportamentul persoanelor din conducerea societății), expunerea la risc, comportamentul în perioade de criză etc.

În procesul de analiză a documentației şi a stabilirii oportunității acordării creditului, moderatorul de credite din sucursală va face uz şi de:
a) Informațiile pe care le poate obține din *baza de date* a băncii (pentru clienții existenți), printre care:

- volumul total al creditelor aprobate, acordate şi rambursate/nerambursate, pe categorii şi termene;
- clasificarea creditelor conform Normelor BNR şi a celor interne;
- rulajul plăților şi încasărilor prin conturile de disponibil într-o anumită perioadă; utilizarea altor produse sau servicii bancare oferite de bancă;
- serviciul datoriei din perioadele anterioare (onorare la scadență, întârzieri la plată, restanțe, penalități)

Scanned with OKEN Scanner

b) Informațiile pe care le poate obține din *alte surse,* cum ar fi:

- alte bănci;
- partenerii de afaceri ai solicitantului de credit (furnizori, clienți, concurenți pe piață, societăți de asigurare), numai cu acceptul acestuia;
- Oficiul Registrului Comerțului, Administrația Financiară, Camera de Muncă și Protecție Socială, Comisia Națională a Asigurărilor Sociale, Primăria Judecătoria, Poliția etc.;
- Centrala Incidentelor de Plăți, Centrala Riscurilor Bancare;
- Arhiva Electronică de Garanții Reale Mobiliare;
- Internet.

În cazul în care solicitantul de credit face parte dintr-un *grup de persoane,* fizice și/sau juridice, pentru o imagine completă asupra situației financiare a solicitantului de credit, se solicită, obligatoriu, pentru fiecare membru al grupului (persoana juridică), următoarele informații financiare: a).- cifra de afaceri; b).- profitul brut/net realizat. (conform ultimului bilanț contabil depus la administrația financiară și a ultimei balanțe de verificare aferente).

Pe baza informațiilor din cererea de credit, din documentele prezentate de client, precum și a celorlalte informații descrise mai sus, moderatorul de credite va proceda la:

a) *întocmirea referatului de credit* - care va cuprinde toate informațiile referitoare la situația economico-financiară și juridică a solicitantului de credit.

În plus, la referatul moderatorului de credite este recomandat, dacă nu obligatoriu, să se anexeze și *nota de opinie* a evaluatorului și a juristului sucursalei privind *garanțiile* propuse, care, în principiu va avea două părți:

- *identificarea și localizarea* acestora, determinarea *valorii de piață* și *procentul de acceptare* în garanție propus băncii, *starea* și *șansele de valorificare* a garanțiilor în caz de nevoie, parte care va fi completată și semnată obligatoriu de către evaluatorul sucursalei, numai după verificarea faptică a acestora și întocmirea unei *note de constatare* distincte ce se anexează la dosarul de credite (n.n.- în cazul utilizării valorii de piață se va exclude din aceasta toate taxele);
- *regimul juridic al garanțiilor,* conform naturii acestora (garanții reale sau personale), verificarea actelor de proprietate, stabilirea rangului de prioritate cuvenit băncii în cazul executării silite, prezentarea modalității de constituire legală a garanției, pentru a fi opozabilă terților, eventuale impedimente de natură juridică posibil să apară la executarea silită, parte care va fi completată și semnată de către jurist, numai după verificarea prealabilă a tuturor documentelor.

Referatul va fi semnat de către moderatorul de credite și se va încheia cu o *propunere* clară privind aprobarea sau respingerea, după caz, a solicitării clientului.

b) *întocmirea dosarului de credit*, care va cuprinde:

- cererea de credit;
- documentele necesare și suficiente, din cele enumerate anterior, prin care se probează legalitatea afacerii, necesitatea și oportunitatea angajării creditului, profitabilitatea acesteia;
- referatul de credite;
- rapoartele de evaluare a garanțiilor propuse a se constitui la acordarea creditului;
- nota de opinie a evaluatorului privind garanțiile propuse;
- nota de opinie a consilierului juridic privind regimul juridic al garanțiilor propuse.

În contextul *analizei financiare*, fiecărui indicator, i se asociază un *coeficient de importanță* care va corespunde unui anumit *procent al dobânzii de bază* practicat de bancă, aferent creditului ce urmează a fi acordat. De pildă, în cazul unei bănci comerciale ce urmează să promoveze în piață o dobânda de bază de 40% pe an, prevăzută a fi practicată, să zicem, în perioada ianuarie – martie a anului de gestiune următor, alocarea coeficienților ar putea să se realizeze astfel:

Scanned with OKEN Scanner

- pentru *indicatorii de lichiditate* - *5 procente*
- pentru *indicatorii de gestiune*: - *8 procente*
  din care:
  - rotația activelor circulante - 2 procente
  - rotația stocurilor - 3 procente
  - rotația creanțelor - 1,5 procente
  - rotația furnizorilor - 1,5 procente
- pentru *indicatori de profitabilitate* - *12 procente*
  din care:
  - marja profitului brut - 6,0 procente
  - marja profitului net - 6,0 procente
- pentru *indicatorii de solvabilitate* - *10 procente*
  din care:
  - gradul de îndatorare - 5,5 procente
  - acoperirea datoriei (profit din exploatare/dobânzi plătite) - 4,5 procente
- pentru *indicatorii de trezorerie* (flux de numerar) - *5 procente*
  - cash-flow = Totalul încasărilor perioadei / Totalul plăților de efectuat

TOTAL GENERAL ***- 40 procente***

Un alt *algoritm*, abordat de unele bănci, după care se poate face calculul pentru verificarea bonității clientului, în baza datelor din balanța de verificare a exercițiului din luna precedentă solicitării creditului, necesită aflarea valorilor pentru următorii indicatori:

- lichiditate patrimonială (active circulante/datorii curente);
- solvabilitate patrimonială ([capitalul propriu*100]/total pasiv);
- rata profitului brut ([profitul brut*100]/cifra de afaceri);
- rata rentabilității financiare ([profit net*100]/capitalul propriu);
- gradul de îndatorare (datorii curente/total activ).

În baza acestui calcul, în pasul doi, se realizează un *punctaj*, conform tabelului de mai jos, încadrarea pe intervale făcându-se funcție de nivelul înregistrat al indicatorilor de performanță amintiți, astfel:

Denumirea indicatorilor/ nivel	**Punctaj**			
	20	**15**	**10**	**5**
Lichiditate generală	**>2**	**1,5 - 2**	**1,4 – 1**	**<1**
Solvabilitate patrimonială	**>2**	**1,5 – 2**	**1,4 – 1**	**<1**
Rata profitului brut	**>10%**	**9,9% - 5%**	**4,9% - 1%**	**<1**
Rata rentabilității financiare	**>5%**	**4,9% - 3%**	**2,9% - 1%**	**<1**
Gradul de îndatorare	**0 – 0,3**	**0,4 – 0,6**	**0,7 - 1**	**<1**

Ca urmare a însumării punctelor atribuite, funcție de punctajul total obținut și de intervalele valorice prestabilite prin norme, clientul băncii, și implicit creditul, este apoi încadrat în una din următoarele categorii de performanță:

Grupa	***Punctajul obținut***	***Caracterizare***
A	85 - 100	Standard
B	70 - 84	În observație
C	50 - 69	Sub standard
D	25 - 49	Îndoielnic
E	<25	Pierdere

Scanned with OKEN Scanner

Clienții care, prin punctajul calculat după relațiile matematice precizate mai sus, intră în primele 2 categorii, respectiv "standard" și "în observație" au avantajul unui acces mult mai facil la obținerea creditului, mai ales dacă sunt îndeplinite și celelalte condiții cerute prin normele de creditare ale băncii comerciale în cauză.

Întrucât dobânda practicată de bănci cuprinde în ea și o *măsură a riscului de creditare* este recomandabil ca ea să fie *diferențiată* în raport de situația financiară a clientului-debitor și, respectiv, a *categoriei de risc* la care se încadrează creditul în discuție. În acest context, este util a se opera cu un *instrument de lucru* adecvat, care să permită *corelarea* dintre dobânda practicată și riscul la care se expune banca prin acordarea creditului. Se pleacă de la o dobândă, considerată de bază, la care se adaugă o *marjă de risc,* exprimată în puncte procentuale, ce crește pe măsură ce creditul devine mai riscant. Într-un fel, se apreciază că *dobânda diferențiată,* calculată și apoi negociată, mai ales în cazul creditelor riscante, trebuie să joace un *rol inhibator,* să diminueze apetitul de credit al întreprinzătorului mai puțin prudent, prin nivelul mai ridicat al prețului plătit pentru resursa împrumutată.

Un astfel de instrument de lucru ar putea fi conceput astfel: [13]

Categoria de credit	***Provizion***	***Dobânda percepută***
A.- Standard	0%	dobânda normală
B.- În observație	5%	dobânda normală + 3 puncte procentuale
C.- Substandard	20%	dobânda normală + 5 puncte procentuale
D.- Îndoielnic	50%	dobânda normală +10 puncte procentuale
E.- Pierdere	100%	nu se creditează

Există și alte ***experiențe*** specifice practicii bancare din țara noastră, una dintre ele fiind cea potrivit căreia se calculează nivelul unui set de indicatori, funcție de natura activității desfășurate, în cazul nostru, pentru activități productive, potrivit tabelului de mai jos:

Calculul indicatorilor de bonitate pentru clienți cu activități productive

	Profitabilitate		**Solvabilitate**	**Lichiditate**	**Activitate**
PUNCTAJ	***Marja neta (%)***	***Marja de exploatare (%)***	***Grd. Îndatorare (%)***	***Rata curentă (%)***	***Rot. stocurilor (zile)***
10 pct.	> 10 %	> 12%	<=30%	>=150%	< =36 zile
8 pct	8....10	9...12	31...42	136....149	37...60
6 pct	4... 8	5.... 9	43....55	121....135	61...90
3 pct	2....4	3... 5	56....70	100... 120	91 120
0 pct	< 2	<3	>70	<100	>120

Pentru fiecare din acești indicatori se stabilesc *punctaje individuale*, care apoi, prin însumare, permit a se stabili un *punctaj total* în baza căruia se face încadrarea fiecărui agent economic, într-una din *grupele de performanță* economico-financiară, după cum urmează:

- grupa A 41 - 50 puncte
- grupa B 26 - 40 puncte
- grupa C 16 - 25 puncte
- grupa D 5 - 15 puncte
- grupa E sub 5 puncte

[13] vezi Elena Zaharciuc,Contabilitatea societăților bancare.Edit.Teora.București,2000. p. 149

Scanned with OKEN Scanner

În cazul în care punctajul obținut de un client se apropie de minimul sau maximul unei grupe de performanță, acesta se poate *ajusta*, fie în sensul diminuării, fie în cel al majorării, în funcție de unii *factori subiectivi* ce pot fi luați în considerare, și anume:

- modificări în situația economico-financiară, până la data analizei, cu referire la capitalul social, prin emisiune de acțiuni, asocieri, fuziuni;
- finalizări de investiții cu posibilități de exploatare a capacităților de producție și desfacere a produselor pe piața existentă sau noi piețe, cu deosebire la export;
- reorganizarea/restructurarea activității, prin schimbarea surselor de aprovizionare sau a piețelor de desfacere, a înnoirilor de ordin tehnologic;
- calitatea managementului (competența, realizări de excepție, moralitate, poziție socială etc.);
- alți factori ai căror influență se poate cuantifica și justifica în mod explicit.

De precizat că influența factorilor subiectivi, o dată cuantificată, nu poate depăși limita categoriei imediat superioare, în cazul unei evoluții presupuse pozitive, respectiv, a celei inferioare, în caz contrar.

- Un aspect aparte al analizei efectuate de moderatorul de credite, pentru clienții existenți ai băncii, îl va constitui ***serviciul datoriei***. Deși este apreciat "*pe trecut*", el pune în valoare *comportamentul* clientului în relația cu banca, moralitatea și responsabilitatea pe care acesta o investește în această relație de parteneriat.

Capacitatea de-a achita băncii, la termenele stabilite, a ratelor de credit și a dobânzilor aferente, potrivit recentelor reglementări din domeniu, este apreciată ca fiind:

- *bună* - dacă ratele și dobânzile sunt plătite la scadența sau cu o întârziere de maximum 7 zile;
- *slabă* - daca ratele și dobânzile sunt plătite cu o întârziere de 8 - 30 zile;
- *îndoielnică* - daca ratele și dobânzile sunt plătite cu o întârziere de peste 30 de zile.

În urma coroborării performanțelor economico-financiare și a serviciului datoriei se va definitiva *categoria de bonitate* a clientului conform *matricei* de mai jos:

Serviciul datoriei	***Bun***	***Slab***	***Indoielnic***
Performanțe financiare			
A	Standard	În observație	Substandard
B	În observație	Substandard	Îndoielnic
C	Substandard	Îndoielnic	Pierdere
D	Îndoielnic	Pierdere	Pierdere
E	Pierdere	Pierdere	Pierdere

Pentru o mai bună detaliere, precizăm că pentru clienții, entități înființate conform legilor în vigoare, asociații familiale, persoane fizice autorizate și persoane fizice, după caz, încadrarea în categorii de bonitate se va face după serviciul datoriei, astfel:

- categoria "*standard*": în cazul în care clientul nu are rate nerambursate și dobânzi neachitate;
- categoria "*în observație*": în cazul în care ratele scadente și dobânzile sunt achitate cu o întârziere de până la 7 zile;
- categoria "*substandard*": în cazul în care ratele scadente și dobânzile nechitate au o întârziere de până la 30 zile;
- categoria "*îndoielnice*": în cazul în care ratele și dobânzile au o întârziere de 30-60 zile și se constată un risc de neplată;

Scanned with OKEN Scanner

- categoria "*pierdere*": clientul are datorii restante mai vechi de 60 zile şi este în imposibilitatea de a-şi onora obligaţiile.

După ce clientul este încadrat, după performanţele sale şi serviciul datoriei în una din categoriile de bonitate amintite mai sus, funcţie de aceasta se stabileşte un *punctaj global* care, în final, permite a se determina *nivelul dobânzii* pentru noul credit solicitat. Ilustrăm ipotetic acest lucru, prin următorul model:

Grila de calcul a dobânzilor pentru credite în ROL *Nivelul de dobândă 40 - 50%*

Indicatori de perform.	Marja de expl. %	Rentab.fin. %	Grad de îmd. %.	Lichiditate Zile	Rotaţia %	actv. pcte	Rulaj CA	Total
Pctj. bază	6,67	6,67	6,67	6,67	6,67		6,67	40,0
Coef. de apreciere şi de corectare a punctajului de bază								
1,00	>15	>40	< 50	>120	< 60		100	*
1,06	10 – 15	30 – 40	50 – 60	110-120	60-70		70-100	*
1,13	5 – 10	20 – 30	60 - 70	105-110	70-80		40- 70	*
1,19	0 - 5	10 – 20	70 - 80	100-105	80-90		10- 40	*
1,25	< 0	< 10	> 80	< 100	> 90		< 10	*

Indicatorii folosiţi sunt următorii:

$$\text{marja din exploatare} = \frac{\text{Profit din exploatare}}{\text{Venituri din exploatare}} \times 100$$

$$\text{rentabilitatea financiară} = \frac{\text{Profit net}}{\text{Capitaluri proprii}} \times 100$$

$$\text{grad de îndatorare (solvabilitatea)} = \frac{\text{Datorii totale}}{\text{Total pasive}} \times 100$$

$$\text{lichiditate curentă} = \frac{\text{Active curente}}{\text{Pasive curente}} \times 100$$

$$\text{rotaţia activelor circulante (în zile)} = \frac{\text{Active circ. (sold mediu). x T}}{\text{Cifra de afaceri}}$$

$$\text{rulajul din cifra de afaceri (realizat prin bancă)} = \frac{\text{Rulaj prin bancă}}{\text{Cifra de afaceri}} \times 100$$

Dacă admitem că un solicitant de credite prezintă următoarele performanţe: - marja din exploatare – 18%; - rentabilitatea financiară – 35%; - gradul de îndatorare – 65%; - lichiditatea curentă - 1o4%; - rotaţia activelor circulante – 115 zile; - proporţia din cifra de afaceri rulată prin bancă – 80%, atunci, punctajul total şi, respectiv, nivelul dobânzii, rezultat din calcul , pentru noul credit, va fi de:

Scanned with OKEN Scanner

Punctajul total = (6,67 x 1) + (6,67 x 1,06) + (6,67 x 1,13) + (6,67 x 1,19) + +(6,67 x 1,25) + (6,67 x 1,06) = 44,62 puncte,

Dobânda, ce urmează a se negocia, corespunzătoare punctajului obținut - 45% pe an.

Tot în aceasta fază se va prezenta şi definitiva conținutul *Planului de afaceri* al clientului, legat de care trebuie să existe, de asemenea, o amănunțită *analiză* cu privire la unele aspecte considerate esențiale pentru viitoarea evoluție a firmei, cum sunt:

- *concurența*, cu accent pe:
  - eventualii concurenți în aceeaşi activitate, inclusiv concurenți externi;
  - eventualele amenințări ale noilor intrați pe piață, din economia endogenă.
- *piața de desfacere*, respectiv prezentarea actualilor şi potențialilor beneficiari de pe piața internă (care este necesarul şi puterea lor de cumpărare), accesibilitatea produselor la export;
- *piața aprovizionărilor* cu prezentarea furnizorilor potențiali, din țară şi străinătate.

La elaborarea planului de afaceri, precum şi la analiza acestuia, o atenție deosebită se acordă *strategiei de marketing* a agentului economic.

Etapa IV. Negocierea creditelor

În urma analizei situației economico-financiare a agentului economic sunt formulate *concluziile* moderatorului de credite, care vor contura *condițiile de creditare* ale clientului şi care privesc: volumul creditului, durata de acordare a creditului, termenul de rambursare, cuantumul ratelor, dobânda, perioada de grație, garanțiile. Toate aceste condiții se *negociază* apoi cu solicitantul creditului, obținându-se, în final, o opinie comună a celor doi parteneri – bancă şi client – în privința afacerii creditate şi a termenilor în care urmează să se încheie contractul de credit.

Dacă rezultatele obținute în urma analizei şi negocierii converg spre o bonitatea economico-financiară a clientului ce convine băncii, *documentația specifică* de analiză şi de fundamentare a creditului a cărei componență s-a precizat anterior, întocmită de moderator se va înainta spre aprobare organului competent din bancă.

Etapa V. Aprobarea şi acordarea creditului

În această etapă se supune spre aprobare organului competent din bancă întreaga documentație de credit şi se încheie contractul de credit.

În ce priveşte aprobarea creditelor de subliniat este faptul că la băncile comerciale româneşti decizia de aprobare a creditului este de principiu o *decizie colectivă* luată în cadrul unui Comitet de Risc, în acord cu competențele stabilite prin norme şi regulamente pentru nivel de sucursală, nivel de direcție de specialitate din Centrala băncii, precum şi nivel al Comitetului de Direcție sau Comitetului Director al băncii, după caz. De menționat în mod expres este faptul că pentru creditele ce privesc persoanele aflate în relații speciale cu banca este *obligatorie* aprobarea lor nu numai la nivelul Comitetului de Direcție ci şi apoi *ratificarea* acestei aprobări de către Consiliul de Administrație al băncii.

Drept concluzie, din cele precizate mai sus, se poate deduce că pentru aprobarea unui credit este necesar a se organiza şi desfăşura următoarele tipuri de activități:

La nivel de sucursală:

- în baza documentației de credit depuse de către solicitantul de credit, repartizată de şeful compartimentului credite, moderatorul de credite solicită, mai întâi, direcției Credite din Centrala băncii, consultarea bazei de date a Centralei Riscurilor Bancare şi întocmeşte în acest sens *referatul specific*, la care anexează documentele necesare, cerute de norme.

Scanned with OKEN Scanner

- dosarul creditului, conținând documentele depuse de solicitant și cele elaborate de către moderatorul de credit, evaluatorul și juristul sucursalei, se vor înainta directorului sucursalei.
- directorul sucursalei convoacă membrii Comitetului de credit și risc, al cărui președinte este, în vederea analizării și avizării/aprobării documentației de credit, după caz. În situația în care unul sau mai mulți membri ai Comitetului de credit și risc al sucursalei se declară împotrivă (abținerea, conform Legii bancare nr.58/1998, este admisă doar atunci când există un conflict de interese), această decizie va trebui motivată și consemnată, atât în Registrul de Procese Verbale al Comitetului, cât și pe hotărârea de avizare/aprobare a Comitetului de credite și risc al sucursalei (n.n. - justificarea votului "împotrivă" se va face și în cazul analizelor ce se desfășoară la nivelul organelor competente ierarhic superioare din Centrala băncii).
- pentru creditele a căror aprobare este de competența Centralei, sucursalele vor înainta Direcției Credite din Centrala băncii, o copie a referatului de credite, analizat în Comitetul de credite și risc al sucursalei și hotărârea adoptată de Comitetul de credit și risc cu justificarea eventualelor voturi "împotrivă", de regulă, în ziua imediat următoare definitivării analizei în cauză.

La nivelul Centralei:

- referentul de specialitate, din Direcția Creditării, va primi documentația; verifică dacă conține toate informațiile necesare analizării propunerii și dacă aceasta are avizul favorabil dat de către Comitetul de credit și risc al sucursalei. Dacă este cazul, se solicită moderatorului de credite din sucursală completarea sau clarificarea tuturor aspectelor prezentate în documentația transmisă care necesită lămuriri. Punctul său de vedere, referitor la propunerea de credite făcută de sucursală, se va consemna obligatoriu în ședința Comitetului de Credit al Centralei sau a Comitetului de Direcție, după caz.
- Membrii Comitetului de Credit al Centralei sau Comitetului de Direcție vor analiza solicitarea sucursalei și punctul de vedere al referentului de specialitate al Direcției Credite și vor adopta, în final, o hotărâre de aprobare/respingere. Hotărârea de aprobare/respingere a creditului, se va transmite Direcției Credite.
- Referentul de specialitate din Direcția Credite va comunica aceasta hotărâre sucursalei solicitante, precum și Direcțiilor implicate din centrală. Prin grija sucursalei în cauză, aprobarea sau respingerea creditului se va aduce la cunoștința clientului.

Aprobarea unui credit se *comunică* cât mai operativ posibil și, obligatoriu în scris, clientului, iar apoi se procedează la semnarea *contractului de credite.*

Încheierea contractului de credit și a contractelor de garanție

După primirea hotărârii care atestă aprobarea creditului, moderatorul de credite al sucursalei va proceda la întocmirea *contractului de credit* și a *contractelor de garanție* respectându-se întocmai toate condițiile în care a fost aprobat creditul. Aceasta deoarece, potrivit reglementărilor, toate operațiunile de credit și garanție ale băncilor trebuie consemnate în *documente contractuale,* din care să rezulte în mod clar toți termenii și toate condițiile respectivelor tranzacții. În plus, aceste documente trebuie păstrate de bănci și puse la dispoziția personalului autorizat al Băncii Naționale a României, la cererea acestuia, atunci când au loc acțiuni specifice supravegherii bancare.[14]

Contractul de credit

Contractul de credit este definit ca o *convenție unilaterală* și *intuitu personae* prin care o bancă sau o altă instituție de credit similară se obligă, în schimbul unei remunerații, să pună

[14] Legea nr. m58/1998, art. 56, alin. 1.

Scanned with OKEN Scanner

la dispoziția unei persoane fonduri băneşti, pe un termen şi în cuantumul determinat, sau să îşi asume, în interesul unei persoane, un angajament bănesc prin aval, sau prin scrisoare de garanție[15].

Într-o altă accepțiune, contractul de credit este considerat un *contract oneros*, prin care fiecare parte urmăreşte să obțină un folos: creditorul urmăreşte să obțină dobânda, iar debitorul urmăreşte să obțină folosința temporară a sumei de bani cerute, pentru a-şi satisface cu ea o anumită nevoie.

Prin contractul de credit se stabilesc drepturile şi obligațiile părților contractante, respectiv pentru bancă şi împrumutat. Semnarea acestuia de către împrumutat semnifică acceptarea necondiționată a tuturor clauzelor acestuia.

Contractul se semnează de către directorul sucursalei şi contabilul şef, care au delegate competențe de angajare patrimonială a băncii, precum şi de către consilierul juridic, şeful compartimentului credite şi moderatorul de credit, numai după ce acesta a fost semnat în prealabil de împrumutat (în calitate de debitor) şi garanți, după caz, în fața unui reprezentant desemnat al băncii.

Contractul se va semna obligatoriu pe fiecare pagină în parte de către debitor, garanți şi consilierul juridic al sucursalei.

După semnare, contractul de credit se înregistrează în *registrul de evidență a cererilor de credite*, deschis şi condus la nivelul compartimentului de credite al sucursalei.

Contractul de credit intră în vigoare numai după îndeplinirea de către împrumutat a obligațiilor asumate la semnarea lui, respectiv după prezentarea documentelor corespunzătoare ce privesc garanțiile acceptate de bancă, asigurarea acestora, plata comisioanelor datorate şi îndeplinirea altor condiții stabilite prin clauze specifice.

Modificarea oricăror elemente ale raportului juridic de creditare, inclusiv transformarea dintr-o categorie de credit în alta, se efectuează prin înscrisul denumit *act adițional*. Actele adiționale la contractul de credit fac parte integrantă din acesta şi produc aceleaşi efecte juridice.

Conflictele ce pot apărea pe parcursul derulării unui contract de credit se rezolvă pe cale amiabila sau se supun, dacă este cazul, spre soluționare unor instanțe judecătoreşti, clauzele contractului fiind deja cunoscute şi acceptate de părți încă din momentul semnării lui.

Odată încheiat, contractul de credit poate fi *desființat*[16] prin hotărâre a instanței de judecată, la cererea debitorului, în caz de imposibilitate a executării lui, neimputabilă acestuia şi, la cererea creditorului, în caz de neexecutare parțială sau totală imputabilă debitorului.

Contractul de credit poate fi *reziliat*, desfăcut, pentru viitor, ca urmare a neexecutării obligației uneia dintre părți, din cauze imputabile acesteia. Prin rezilierea contractului de credit efectele produse până în momentul rezilierii rămân valabile, urmând să înceteze a mai produce efecte doar pentru viitor. Pentru obligațiile rămase neexecutate, creditorul poate cere executarea silită a obligațiilor scadente, respectând prevederile legale în materie.

În conformitate cu art. 56 din Legea bancară nr. 58/1998, contractele de credit constituie *titluri executorii*, astfel că, după învestirea cu formulă executorie se poate trece la executarea silită a obligației înscrise în contractul de credit.

Contractul de credit trebuie să conțină anumite *prevederi specifice*, dintre care ne mărginim să enumerăm:

- destinația creditului;
- volumul (mărimea) creditului;
- perioada de creditare;

[15] Ion Turcu, Operatiuni şi Contracte bancare, Editura Lumina Lex Bucuresti, 1994, pagina 283.

[16] Desființare (despre acte juridice), înlăturarea unui act juridic şi a efectelor produse de acesta, în mod retroactiv, de la data încheierii sale (*ex tunc*). Vezi Mircea Costin, Mircea Muresan şi Victor Ursa, Dicționar de drept civil, Editura stiintifică şi enciclopedică Bucuresti, 1980, pagina 183.

Scanned with OKEN Scanner

- forma de acordare a creditului;
- dobânda şi alte costuri ale creditării;
- sursele de acoperire a creditului şi a costurilor acestuia;
- scadenţa ratelor şi plăţii dobânzilor;
- garantarea creditului;
- alte elemente.

Contractul de garanţie

Aşa cum am mai precizat creditul acordat unui client trebuie să fie însoţit obligatoriu de garanţiile de drept comun, *personale* (fidejusiunea, asigurarea) sau/şi *reale* (gaj, ipoteca).
Orice garanţie reală imobiliară sau mobiliară se constituie doar în baza unui *contract de garanţie,* ce necesită, la rândul său, un anumit tratament juridic.

Contractele de garanţie imobiliară

Contractul de garanţie imobiliară se încheie în formă autentică şi trebuie semnat de către debitor şi creditor. Contractul de garanţie imobiliară trebuie să conţină o descriere a bunului imobil asupra căruia se instituie ipotecă.

Ipoteca reprezintă o garanţie reală imobiliară, constând într-un drept real accesoriu asupra unui bun imobil determinat al debitorului, drept care, fără a-l deposeda pe debitor de bunul ipotecat, conferă creditorului ipotecar neplătit la scadenţă, dreptul de urmărire a imobilului, în mâinile oricui s-ar afla, dreptul de a cere scoaterea imobilului în vânzare silită şi dreptul de a fi plătit cu preferinţă din preţul astfel realizat[17].

Ipotecile pot fi: - *legale* (iau naştere în virtutea unei dispoziţii speciale a legii) şi respectiv - *convenţionale* (iau naştere prin convenţia părţilor, cu formele prescrise de lege).
Toate *ipotecile convenţionale* se constituie valabil prin respectarea condiţiilor de fond şi formă prevăzute de lege (capacitatea de a înstrăina şi calitatea de proprietar a celui care consimte la constituirea ipotecii).

Ipoteca convenţională nu poate fi constituită decât printr-un *act autentic.* Această ipotecă nu este valabilă dacă, prin actul de constituire a ipotecii nu se specifică natura şi situaţia fiecărui imobil al debitorului, asupra căruia se înscrie ipoteca creanţei[18].

Publicitatea contractelor de garanţie imobiliară

Publicitatea rangului unei ipoteci rezultă din *registrele de inscripţiuni.* Intabularea ipotecii are ca scop publicitatea faţă de terţi a existenţei dreptului real de ipotecă, iar nu de a face opozabile clauzele accesorii ale contractului de împrumut, care rămân obligaţii pur personale ale debitorului.

Inscripţia ipotecii se face la Serviciul de Carte Funciară din cadrul judecătoriei unde sunt înregistrate bunurile.

Inscripţiile conservă dreptul de privilegiu şi de ipotecă pe o durată de 15 ani, din ziua în care s-a făcut inscripţiunea. Efectele lor încetează dacă inscripţiile nu au fost reînnoite înaintea expirării acestui termen.

Prin instituirea ipotecii debitorul, proprietar al imobilului, conservă posesia şi folosinţa acestuia. Ca o măsură de prevedere, majoritatea băncilor comerciale impun debitorului creditat să accepte, prin contractul de garanţie imobiliară încheiat, instituirea interdicţiei de înstrăinare şi grevare pe durata creditării.

---

[17] Doru Bajan, Sever Bombos - Protecţia şi recuperarea creanţelor interne , 1994, pagina53.
[18] Doru Bajan, Sever Bombos -, op. cit., pagina53.

Scanned with OKEN Scanner

Contractele de garanție mobiliară

Contractul de garanție reală mobiliară se încheie în forma autentică sau prin înscris sub semnătură privată. Prin înscris sub semnătură privată se înțelege orice mod de comunicare care păstrează înregistrată informația pe care o conține și care poate fi reprodusă într-o formă tangibilă și care nu poate fi schimbată în mod unilateral[19].

Contractul de garanție reală mobiliară trebuie să conțină o descriere a obiectului garanției, care poate fi un bun mobil individualizat, sau determinat generic, ori o universalitate de bunuri mobile.

Garanția reală mobiliară se poate constitui cu sau fără deposedarea celui ce constituie garanția, de bunul afectat garanției.

Pe durata contractului de garanție, debitorul poate administra sau dispune în orice mod de bunul afectat garanției și de produsele acestuia, inclusiv prin închiriere, constituirea altei garanții sau vânzare.[20]

Garanția reală mobiliară încetează o dată cu îndeplinirea obligației garantate, în afară de cazurile în care părțile au căzut de acord, prin contract, că garanția reală acoperă și obligații viitoare, precum și în alte cazuri prevăzute de lege.

De asemenea, garanția reală mobiliară mai poate înceta prin act liberator din partea creditorului, care să specifice încetarea în tot sau în parte a obligației garantate sau prin hotărâre judecătorească[21].

Publicitatea garanțiilor reale mobiliare.

Legea permite debitorului să dispună în orice mod de bunurile mobiliare afectate unei garanții și aflate la dispoziția să pe durata executării respectivului contract de garanție, perioadă în care el poate constitui, cu aceleași bunuri mobiliare sau fel de bunuri mobiliare, o a doua și chiar mai multe alte garanții, în favoarea altor creditori.

Creditorii, respectiv băncile, pot înscrie, contra cost, garanțiile reale ce le-au fost constituite la Arhiva Electronică de Garanții Reale Mobiliare, pe care o pot și consulta, contra unui alt cost, pentru a vedea dacă clienții lor au mai constituit sau nu garanții reale cu aceleași bunuri și a decide dacă le mai acordă sau nu acestora vreun împrumut.

Pentru înscrierea la arhivă a unei garanții constituită în favoarea sa, banca completează un document numit *aviz de garanție reală*, pe care arhiva este obligată să-l preia și să-l înregistreze, fără a exercita controlul de legalitate sau de altă natură asupra lui.

Un *aviz de garanție reală* conține următoarele informații:

- numele, domiciliul sau reședința, ori domiciliul ales al creditorului;
- numele, domiciliul sau reședința ori domiciliul ales al debitorului;
- bunurile sau drepturile afectate garanției;
- numărul/seria de înscriere a titlului privind bunul afectat garanției;
- date despre imobilul principal, dacă bunurile afectate garanției sunt accesorii ale acestuia și dacă obligația garantată este condiționată;
- limita de timp pentru expirarea înscrierii contractului de garanție;
- opțional, valoarea maxima a obligației garantate.

În cel mult 24 ore de la înscrierea avizului de garanție reala, fiecare creditor este obligat să trimită o copie de pe acesta debitorului său.

O înscriere a unei garanții reale mobiliare în această arhivă este valabilă pentru o perioada de 5 ani, care se prelungește pentru alți 5 ani sau pentru o altă perioadă, prin simpla

[19] Legea nr. 99/1999, titlul VI, art. 14, alin. 2.
[20] Legea nr. 99/1999, titlul VI, art. 21, alin. 1.
[21] Legea nr. 99/1999, titlul VI, art. 27.

Scanned with OKEN Scanner

reînnoire a ultimei înscrieri, înainte de expirarea duratei ei de valabilitate. Dacă înscrierea nu este reînnoită, arhiva poate şterge orice înscriere din baza ei de date.

Cu mici excepţii, ordinea de înscriere în această arhivă a garanţiilor reale, valabil constituite, devine *ordinea de preferinţă* în folosirea bunului afectat pentru recuperarea creanţelor de la debitorul care nu-şi onorează obligaţiile asumate.

De la data îndeplinirii obligaţiei garantate, se naşte obligaţia creditorului de a notifica la arhivă stingerea garanţiei reale, obligaţie care trebuie îndeplinită în termen de 40 de zile, sub sancţiunea plăţii către debitor a unei despăgubiri în cuantum reprezentând cel puţin echivalentul în lei a sumei de 200 euro.

Pe baza notificării primite de la creditor, Arhiva va introduce în rubrica corespunzătoare o *menţiune* privind stingerea obligaţiei garantate, astfel încât bunul sau bunurile garantate devin(e) liber(e) de sarcini.

În cazul în care un client nu respectă în derularea contractului de credit clauzele acestuia, banca se poate afla în una din următoarele două situaţii diferite:

- de continuare a relaţiei cu clientul, caz în care se va reproiecta în timp şi valoric creditul.
- de imposibilitate de a continua relaţia de creditare a clientului.

Măsurile pe care le ia banca, în contextul uneia din situaţiile de mai sus, pot fi, după caz: sistarea temporară sau definitivă a creditului; reducerea limitei de creditare; declararea creditului ca fiind scadent anticipat şi încasarea tuturor dobânzilor şi comisioanelor aferente; recuperarea creditului din contul de disponibil sau alte încasări; valorificarea garanţiilor; executarea silită.

Etapa VI. Angajarea creditului. Monitorizarea utilizării creditului

Pe toată perioada de creditare, banca va urmări în permanenţă modul în care clientul utilizează creditul, dacă acesta îl foloseşte în scopul pentru care l-a solicitat şi dacă se respectă întocmai condiţiile contractuale.

Plăţile (angajările) din creditele aprobate se fac numai după semnarea contractului de credite, întocmirea tuturor documentelor legale privind constituirea garanţiilor asiguratorii acceptate de bancă (contracte de garanţie şi înregistrarea acestora conform reglementarilor legale în vigoare) şi prezentarea polităelor de asigurare ale acestora, emise de către societăţile de asigurare-reasigurare agreate de bancă.

Moderatorul de credite este *responsabil* pentru verificarea utilizării creditului conform destinaţiei aprobate şi are *obligaţia* vizării tuturor documentelor de plată prezentate de clientul creditat.

Plăţile din contul de credit se vor efectua pe măsura tragerilor, cu sumele solicitate de client şi acceptate la plată de către moderatorul de credite, inclusiv comisioanele aferente acestor plăţi. Documentele de plată sunt reţinute de către bancă, în vederea efectuării plăţii respective. În plus, acestea se fotocopiază şi se anexează la dosarul de urmărire a creditului.

Totodată, moderatorul de credite va urmări îndeaproape derularea activităţii agentului economic, rulajul prin bancă, modul în care îşi achită, la timp, ratele devenite scadente şi efectuează plata dobânzilor. În cazul apariţiei unor discrepanţe se va proceda la o analiza a *cauzelor* ce le-au generat şi, împreună cu clientul, se va trece la identificarea şi adoptarea soluţiilor pentru redresare.

În cazul în care, în hotărârea de aprobare a creditului, se precizează un termen de angajare a creditului, iar până la acea dată clientul nu utilizează sau utilizează numai o parte din acesta, moderatorul de credite are două posibilităţi de soluţionare:

- fie solicită organismelor care au aprobat creditul prelungirea termenului de angajare, care se va consemna într-un act adiţional;

Scanned with OKEN Scanner

- fie se încheie un act adițional de diminuare a creditului la nivelul celui utilizat printr-o aprobare expresă a Comitetului de credit și risc al sucursalei.

În această ultimă situație, se încheie un nou grafic de rambursare, în care fiecare rată în parte nu va putea fi mai mare decât rata lunii corespunzătoare din graficul inițial.

În cazurile în care se constată că beneficiarii de credite au utilizat creditul pentru alte destinații decât cele stabilite în contractul de credit, moderatorul de credit are obligația profesională de a *informa* imediat conducerea sucursalei, care, la rândul său, va dispune următoarele măsuri:

- sistarea angajării creditului aprobat și neutilizat, precum și a acordării de noi credite;
- trecerea întregului credit la restanță și inițierea măsurilor în vederea recuperării creditului și a costurilor aferente, pe cale silită;
- sancționarea personalului bancar vinovat de nerespectarea destinației creditului, cu respectarea prevederilor Codului Muncii.

Monitorizarea atentă și responsabilă a utilizării creditelor mai presupune, în mod necesar, deplasări periodice ale moderatorului de credite la sediul agentului economic, unde se vor întreprinde: analiza economico-financiară pe baza ultimei balanțe de verificare, controlul efectiv al garanțiilor din punctul de vedere al existentei, al integrității și al conservării lor, investigarea cauzelor și consecințelor pe care eventuale modificări în activitatea sau în managementul firmei, le poate avea asupra relației clientului cu banca.

Etapa VII. Rambursarea creditului. Controlul existenței și conservării garanțiilor.

Rambursarea creditului se face la datele prevăzute în *graficul de rambursare*, piesă anexată la contract, având ca suport fie sume din conturile de disponibilități ale clientului creditat, fie sume reprezentând depuneri de numerar.

Termenele de rambursare a creditului trebuiesc stabilite cu mare atenție, în funcție de parametrii rezultați din analiza surselor de venituri, nominalizate de solicitantul de credit și cuprinse în proiecția fluxului de numerar previzionat pe perioada creditării. Scadențele pot fi stabilite lunar, trimestrial, semestrial sau integral la sfârșitul perioadei de creditare, după caz. Graficul de rambursare a creditului, anexă la contract, este obligatoriu semnat de debitor, garanți și reprezentanții băncii.

La orice *întârziere* în rambursarea ratelor scadente, banca va calcula *dobânzi majorate*, conform clauzelor din contractul de credit. Este recomandat ca moderatorul de credite să monitorizeze sistematic modul de rambursare a ratelor scadente și de plată a dobânzilor, inclusiv a celor devenite restante și să intervină eficient, prin măsuri specifice, atunci când clientul se dovedește de rea credință.

În situația în care, de pildă, cu două zile înainte de scadență, disponibilitățile din contul împrumutatului nu acoperă ratele de credit, dobânzile și celelalte costuri, iar din discuțiile purtate cu clientul acesta nu este în măsură să prezinte garanții certe (documente în curs de încasare) că va dispune la data scadenței de sumele necesare, este recomandabil ca moderatorul de credit să facă o analiză asupra cauzelor care au determinat lipsa lichidităților necesare onorării obligației față de bancă și a posibilităților de rambursare în perioada imediat următoare.

Moderatorul de credit este reprezentantul băncii care realizează o *legătură permanentă* cu împrumutatul și care răspunde, potrivit normelor, pentru derularea creditului în condițiile în care a fost aprobat.

În vederea monitorizării creditului acordat, moderatorul de credite va gestiona *dosarul de credit* ce cuprinde întreaga documentație de analiză, de aprobare a creditului și de garantare a acestuia (cererea de credit, documente depuse de societate o dată cu cererea de credit, nota de analiză și propuneri cu anexele acesteia, rapoartele de evaluare a garanțiilor, fotocopii ale hotărârilor de aprobare a cererilor de credite, ale contractului de credit, actelor adiționale, contractelor de garanție, polițelor de asigurare, graficul de rambursare, extrasele de carte

Scanned with OKEN Scanner

funciară în care sunt evidențiate ipotecile constituite/avizul de garanție înregistrat la Arhiva Electronică a Garanțiilor Reale Mobiliare., ș.a.), precum și corespondența purtată cu clientul, copii ale documentelor de plată onorate din credit și vizate de moderatorul de credit, rapoartele de analiză ale activității clientului, note de constatare sau procese verbale privind verificarea periodică a garanțiilor etc.

Rambursarea anticipată a creditului se poate realiza doar cu acordul băncii, această prevedere constituind o clauză expresă înscrisă în contractul de credit încheiat între bancă și debitor.

Controlul existenței și conservării garanțiilor

Controlul faptic al garanțiilor constituite se va realiza de către moderatorul de credite sau evaluatorul sucursalei după caz; anual (imobilele de natura clădirilor și terenurilor), semestrial (utilajele tehnologice, aparatura și tehnica de calcul, mobilier, mijloacele de transport, cu excepția celor finanțate prin societăți de leasing) sau la perioade mai scurte, hotărâte de organismele competente ale băncii.

Rezultatul verificării efectuate, în cazul în care nu se constată deficiențe, se consemnează într-o *notă de constatare*, care se anexează la dosarul de gestionare a creditului.

În cazul în care se constată deprecierea calitativă sau valorică a garanțiilor, iar valoarea estimată a acestora nu mai acoperă creditul și dobânzile conform prevederilor prevăzute de norme, moderatorul de credite sau evaluatorul se va deplasa la sediul debitorului unde va redacta un *proces verbal* în două exemplare, în care se vor prezenta detaliat deficiențele constatate, actul urmând a fi semnat de reprezentantul băncii și debitor (sau reprezentanții acestuia).

Nota de constatare sau procesul verbal, după caz însoțite de un referat întocmit de moderatorul de credite ce conține propuneri privind măsurile ce se impun, termenele de realizare a acestora, persoanele responsabile pentru realizarea măsurilor propuse etc. se prezintă pentru analiză și decizie Comitetului de credite și risc al sucursalei.

În cazul garanțiilor reale de natura stocurilor, moderatorul de credite va verifica *lunar*, pe întreaga perioadă de creditare, existența, volumul și calitatea acestora. Verificarea se va realiza prin sondaj (minim 20% din valoarea acestora), pe baza evidenței gestionare prezentate de societate.

Dacă moderatorul de credite constată că stocurile aduse în garanție s-au diminuat valoric ori s-au depreciat calitativ, va solicita clientului suplimentarea/înlocuirea imediată a garanțiilor, la nivelul cantitativ/calitativ inițial. În caz de refuz, se va proceda la trecerea la restanță a creditului neacoperit cu garanții, conform prevederilor contractului de credit.

În cazul nerambursării creditului bancar și neplății dobânzii, a cristalizării poziției de rău platnic, prin compartimentul juridic, se va începe obligatoriu *procedura de urmărire* și, în paralel, compartimentul de credite sau cel de recuperare a creanțelor, după caz, va încerca recuperarea datoriei prin vânzarea sub supraveghere a bunurilor aduse în garanție. Din sumele rezultate din valorificarea garanțiilor se încearcă acoperirea integrală a datoriei față de bănci, așa cum rezultă ea din aplicarea strictă a prevederilor contractului de credit, referitoare la credit și dobânzi sau cel puțin parțială. Trebuie menționat că nu de puține ori banca, prin organele sale de execuție, pentru a-și recupera creanțele solicită organelor judecătorești *reorganizarea* sau *falimentul* firmei debitoare. Practica dovedește că în astfel de cazuri banca, deși a constituit provizioane, fiind insuficiente, poate înregistra *pierderi*, care, potrivit normelor, urmează a fi acoperite din rezerve, prin aceasta diminuându-se, de fapt, capitalul propriu (avutul acționarilor). Un astfel de demers presupune o aprobare din partea Adunării Generale a Acționarilor și, în prealabil, ample investigații în teren, pe baza unor documentații

Scanned with OKEN Scanner

specifice, din care să rezulte, în mod clar şi expres, că au fost epuizate toate căile legale de recuperare a creanţei.

2. Circuitul şi păstrarea documentelor de creditare. Operaţii şi lucrări specifice realizate de moderatorul de credite.

Documentaţia de creditare

Având în vedere prevederile art. 55, 56 din Legea bancară nr. 58/1998 şi importanţa deosebită pe care o prezintă documentele pe baza cărora banca a împrumutat fonduri sau şi-a asumat angajamente, îndeosebi atunci când sunt necesare acţiuni în instanţă pentru recuperarea creanţelor, fiecare bancă şi, în mod deosebit, compartimentul de credite din sucursale, trebuie să acorde o atenţie aparte *modului de păstrare, conservare* şi în final, de *arhivare* a documentelor originale de creditare.

În acest sens, personalul compartimentului de creditare al sucursalei, va depune spre păstrare în fişet metalic/dulap închis şi sigilat, aflat în biroul directorului/directorului adjunct sau contabilului şef, după caz, a unui *dosar de credit* care va cuprinde câte un exemplar din următoarele *documente originale*: - contractul de credit; - contractele de garanţie; - actele adiţionale la contractul de credit.

Pe dosarul de credit, sau pe o pagină de gardă a acestuia, se vor înscrie, ca *elemente de identificare* următoarele:

- denumirea împrumutatului;
- tipul creditului acordat;
- valoarea acestuia;
- destinaţia creditului;
- termenul de acordare.

Dosarul de credit va fi înregistrat în *registrul de evidenţă a contractelor de credit*, care poate fi un registru tip sau redactat la calculator, pe foi volante şi îndosariate.

Registrul astfel completat se păstrează, de asemenea, în fişet metalic/dulap sigilat. Predarea acestor dosare se face de către şeful compartimentului de credite sau de către moderatorul de credite al sucursalei, pe bază de *proces verbal.*

Accesul la aceste dosare este permis numai în cazuri deosebite, cu *aprobarea scrisă* a directorului de sucursală. Persoanele care au acces la dosare (director/director adj., şef compartiment credite, moderatorii de credite) vor fi evidenţiate în Registrul de evidenţă a contractelor de credit, cu următoarele date:

- numele şi prenumele; funcţia;
- scopul accesului (consultare/ridicare/ fotocopiere);
- data ridicării;
- data restituirii.

Răspunderea pentru păstrarea şi securitatea acestor documente extrem de importante revine persoanei căreia i-au fost predate conform procesului-verbal.

Dosarul din acest dulap/fişet metalic, precum şi cel de gestionare (în copie), aflat în compartimentul de credite la moderatorul de credite, se vor păstra până la recuperarea integrală a creditului şi a dobânzilor aferente.

După recuperarea integrală a creditului şi a tuturor costurilor aferente, cele două dosare se vor numerota, şnurui şi parafa, după care se vor preda la arhivă, unde se vor păstra conform Nomenclatorului arhivistic, aprobat de conducerea băncii.

Registrul de procese verbale al Comitetului de credite şi risc al sucursalei, numerotat şi şnuruit, cu certificarea numărului de pagini la sfârşit, se va completa de către un angajat desemnat de preşedintele Comitetului de credite şi risc cu ocazia fiecărei şedinţe a acestuia.

Scanned with OKEN Scanner

După terminarea şedinţei Comitetului de credite şi risc acesta se va semna de către toţi membrii prezenţi ai comitetului şi se va păstra de către şeful compartimentului credite sau consilierul juridic al sucursalei (în sucursalele unde nu exista şef al compartimentului credite). După completarea (epuizarea) tuturor paginilor acestuia, registrul se va preda la arhivă, de către deţinătorul acestuia (şeful compartimentului credite sau consilierul juridic) şi se va deschide un nou registru. Acesta se va păstra în arhivă conform Nomenclatorului arhivistic aprobat de bancă.

Operaţii şi lucrări specifice realizate de moderatorul de credite.

Dacă ar fi să abordăm problematica acordării şi rambursării unui credit, prin prisma *conţinutului operaţiilor* şi al *lucrărilor specifice* pe care trebuie să le realizeze un lucrător de bancă, cu atribuţii de specialitate în domeniul creditării clienţilor, respectiv de un moderator de credite, acestea, ţinând seama de ordinea logică a înfăptuirii lor, se concretizează în următoarele:

- Verificarea existenţei plafonului disponibil al sucursalei pentru acordarea de noi credite;
- Discuţii – Condiţii de acordare şi întocmirea fişei de evaluare a agentului economic;
- Formularea şi completarea Cererii de credit (conform anexei din normele de lucru);
- Comunicarea condiţiilor generale de acordare a creditului (suma, termen, dobânda, garanţii), discuţii cu clientul, solicitarea documentelor necesare susţinerii cererii de credit (anexele cerute de normele de lucru);
- Analiza de creditare: – analiza nonfinanciară; – analiza economico-financiară;
- Verificarea existenţei faptice şi scriptice a garanţiilor colaterale; evaluarea acestora conform normelor băncii;
- Întocmirea referatului de prezentare cu concluzii şi propuneri, obţinerea avizului din partea şefului de serviciu;
- Prezentarea referatului avizat spre informare şi cunoaşterea acestuia de către directorul unităţii bancare teritoriale, obţinerea avizului acestuia pentru susţinere în Comitetul de credit;
- Analiza şi susţinerea referatului pentru aprobarea acestuia în Comitetul de credit de competenţa unităţii teritoriale;
- Analiza dosarului de credite de către Direcţia de credite din centrala băncii, obţinerea avizului favorabil al acesteia şi aprobarea creditului solicitat în Comitetul de credit al Centralei şi/sau în Comitetul de Direcţie şi Consiliul de Administraţie, după caz, funcţie de competenţele stabilite prin regulamentele băncii;
- Negocierea şi acceptarea condiţiilor de către client, întocmirea şi oficializarea contractului de credit;
- Înregistrarea şi inscripţionarea contractului de garanţie imobiliară/mobiliară la Judecătoria teritorială şi/sau în arhiva electronică de gajuri;
- Asigurarea bunurilor luate în garanţie, prin încheierea contractului de asigurare cu o societate agreată şi verificarea modului în care s-a stipulat cesionarea drepturilor de despăgubire în favoarea băncii; urmărirea poliţelor ce se reînnoiesc periodic;
- Angajarea creditului: – prin efectuarea de plăţi pe bază de documente vizate de către moderatorul de credite, urmărirea respectării destinaţiei creditului;
- Urmărirea modului în care se ramburseazăă creditul şi se achită dobânda;
- Efectuarea de analize periodice ale situaţiei economico-financiare a clientului şi verificări faptice ale garanţiilor, luarea unor măsuri cu caracter preventiv pentru evitarea riscului de neplată, precum şi/sau de măsuri corective şi chiar de executare silită, dacă situaţia o impune;

Scanned with OKEN Scanner

- Furnizarea de rapoarte către conducerea unității bancare privind portofoliul de credite gestionat, formularea de concluzii şi propuneri cu privire la eficientizarea acestuia şi prevenirea riscului de credit, la constituirea şi utilizarea de provizioane.

3. Managementul riscului de creditare în bănci

A.- *Elemente tehnice specifice managementului riscului de creditare în bănci*

Orice unitate bancară în *activitatea sa*, în general, în cea *de creditare*, în special, se confruntă cu următoarele tipuri de risc:

Riscul de contrapartidă, care cuprinde, la rândul său: riscul de client şi riscul de țară;

Riscul pieței financiar-bancare, care include: riscul valutar, riscul ratei dobânzii, riscul de a nu primi dividende pentru plasamentele de capital în acțiuni;

Riscul de lichiditate, format din: riscul de nerambursare la scadență a creditelor acordate clienților, riscul de neplată a dobânzilor şi comisioanelor cuvenite băncii şi riscul de refinanțare (lipsa posibilităților de a atrage noi resurse de pe piață);

Riscul comportamental, ce are în componența sa: riscul administrativ, riscul de fraudă şi riscul educațional, aferente comportamentului personalului bancar;

Riscul operațional, ce cuprinde, cum este şi firesc, riscul aferent suportului informatic utilizat şi riscul sistemului de telecomunicație.

Managementul riscului de creditare este mult mai vast decât o simplă operație de împrumut. Acesta se extinde şi cuprinde în sfera lui de preocupări *aspecte de fond* ce privesc trei faze, poate cele mai importante, ale procesului creditării şi anume:

a). *Procesul luării deciziei de creditare*

Această etapă cuprinde întâlniri, interviuri cu clientul, sfaturi profesionale, solicitarea propriu-zisă a clientului, furnizarea tuturor documentelor necesare, precum balanțe, rapoarte etc. Se realizează analiza dosarului de credit, care implică o combinație de pricepere, experiența tehnico-economică şi financiară, precum şi judecata rațională din partea celor ce participă la această analiză.

Decizia de a acorda sau nu creditul şi comunicarea către client a acesteia este considerată de către unii "momentul negru" sau "momentul norocos", în funcție de calitatea creditului, dovedită ulterior.

b). *Procesul vieții creditului*

Are loc acordarea inițială, apoi monitorizarea şi controlul permanent al creditului şi, în final, recuperarea lui. O importanță deosebit de mare o are *soft-ul informatic* utilizat în sistem, modul concret în care lucrătorii băncii înfăptuiesc *gestiunea* creditelor acordate.

c). *Managementul portofoliului de credite*

Portofoliul de credite a unei bănci se structurează pe diferite clase, caracteristicile acestora devenind, în ultimul timp, comune şi compatibile cu cele de pe plan internațional.

Clasificarea creditelor trebuie realizată şi analizată permanent, pe diferite trepte ierarhice, de la sucursale spre nivelele superioare, întrucât ea reflectă *modul* în care banca a reuşit să fructifice pe piață "*marfa*" sa specifică – creditul.

Gestionarea corectă a portofoliului de credite, într-o bancă, conduce în mod implicit, fie la un câştig, fie la pierdere.

Unele bănci americane au făcut progrese mari în aprofundarea managementului riscului de credit prin implementarea de *programe informatice* performante privind:

- clasificarea clienților pe mărimi, realizându-se astfel o segmentare a creditării;
- programe de calculare automată a indicatorilor de performanță economico-financiară a clienților;
- programe automate de luare a deciziei de creditare, inclusiv suma posibila de creditat,
- eşalonarea ratelor şi calculul preliminar al dobânzilor ce se cuvin.

Scanned with OKEN Scanner

În angajarea resurselor destinate creditării, băncile întâlnesc o serie de *riscuri majore* printre care, cele mai importante se consideră a fi:

- riscul de solvabilitate a clientului sau pierderii de capital
- riscul de lichiditate bancară
- riscul ratei dobânzii.

Riscul insolvabilității și lipsei de lichidități, o dată apărut la clienții băncii, devine implicit un **risc major** în procesul de creditare.

Riscul solvabilității

El se manifestă ca urmare a neîndeplinirii contractului de credite de către client. Această nerespectare a contractului poate provoca pentru bancă fie o pierdere de capital definitivă, fie, în cel mai bun caz, o recuperare parțială și târzie a împrumutului. În urma studiilor făcute s-a constatat ca riscul insolvabilității se cristalizează pe măsura ce dimensiunile creditelor acordate unui singur client sau grup ce operează împreună cresc.

Trebuie subliniat și faptul că o creștere necontrolată a ratei dobânzii conduce și ea și într-un mod sistematic la înmulțirea cazurilor de insolvabilitate a debitorilor băncii, deoarece creșterea obligațiilor acestora generează, de regulă, obligații ale beneficiarilor de credite neonorate la termen.

Din practica bancară rezultă că aspectul cel mai important îl constituie *accentul* care trebuie pus pe *evaluarea riscului* la acordarea creditelor și definirea intervalului de risc curent.

Riscul de credite este evaluat, așa cum s-a arătat anterior, după o scară de cinci clase, aceasta ajutând mult în administrarea portofoliului de credite al oricărei banci.

Unii specialiști, în urma cercetărilor făcute, consideră că acest sistem de evaluare al riscului de credite este mai puțin operant în faza de aprobare a creditelor. Utilizându-se această scară de evaluare a creditelor, după opinia lor toate s-ar include în situația de risc zero, (adică fără risc), ceea ce este mai puțin probabil, avându-se în vedere faptul că în orice moment nivelul inflației este un factor de risc, întrucât atunci când acesta evoluează necontrolat poate cauza oricărui agent, client al băncii, un colaps economico-financiar.

Riscul de lichiditate

El apare în cazul în care băncile nu au posibilitatea de a asigura în orice moment efectuarea plăților cerute de creditorii săi. Acest tip de risc corespunde riscului de trezorerie care nu ridică întotdeauna problema de a realiza lichiditatea cerută, ci *prețul* care trebuie plătit pentru obținerea ei. Din acest motiv băncile, folosind diferite procedee specifice, trebuie să-și studieze permanent și să-și mențină un grad adecvat de lichiditate.

În consens cu acesta ele monitorizează cu rigurozitate portofoliul de credite, care, se știe, deține între 50 – 70% din activele unei bănci comerciale, constituind principala sursă de venituri și profit, suportul dezvoltării sale.

În măsura în care, ponderea creditelor neperformante crește, banca se confrunta implicit cu o diminuare a capacității clienților ei de a susține serviciul datoriei, nu-și mai încasează curent creanțele (credite scadente și dobânzi), nu-și realizează returul resurselor plasate în credite și intră în dificultăți în privința lichidității sale. De aceea apare esențial pentru managementul unei bănci să mențină o lichiditate corespunzătoare aferentă portofoliului sau de credite.

Riscul ratei dobânzii

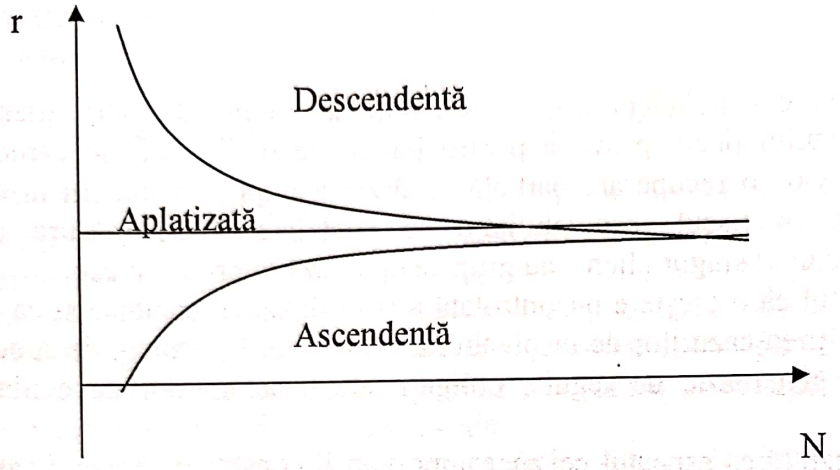
Acest risc este posibil să apară destul de frecvent într-o piață emergentă. Ca urmare a creșterii ratei dobânzilor pasive pe piață, profiturile băncii sunt mult reduse, datorită costului mai ridicat al procurării resurselor de finanțare. Dacă aceste costuri ale procurării resurselor cresc mai repede decât câștigul din active (credite), atunci se va ajunge la situația înregistrării

Scanned with OKEN Scanner

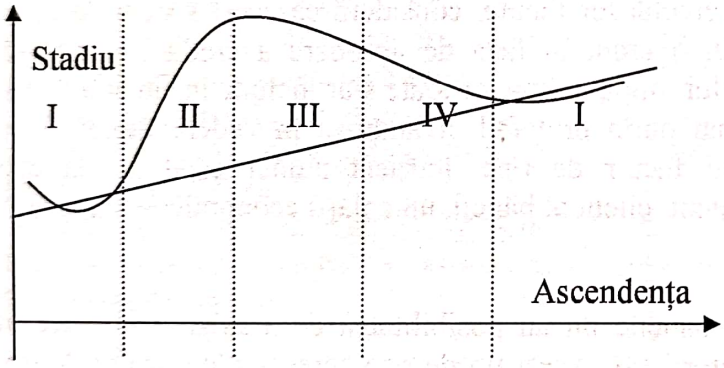
unor câştiguri negative, la scăderea valorii nete şi chiar posibilitatea apariţiei pericolului insolvabilităţii băncii.

Curba ratei dobânzii este o reprezentare simplă, bidimensională, a funcţiei: **r = f(N)**, unde, **r** – rata dobânzii , iar **N** – termenul de maturitate.

Pot exista 3 cazuri, aşa cum rezultă din reprezentarea grafică de mai jos:



Mai notăm că în evoluţia ei rata dobânzii poate avea în timp următoarele configuraţii de bază, având implicaţii imediate asupra lichidităţii băncii:



Caracteristicile celor 4 stadii pot fi sintetizate astfel:

Stadiu	Nivelul ratei dobânzilor	Cererea pentru credite	Lichiditatea băncii
I	Scăzut	Slabă	Maximă
II	În tranziţie de la scăzut spre ridicat	În creştere	În scădere
III	Ridicat	Puternică	Minimă
IV	În tranziţie de la ridicat spre scăzut	În descreştere	În creştere

Din practică, s-a constatat că în cazul în care curba ratei dobânzilor pe piaţă este ascendentă şi banca menţine un ecart (GAP) negativ, pentru a realiza profit din diferenţa dintre ratele pe termen scurt şi cele pe termen lung, se expune în mod necesar la riscul creşterii ratei dobânzilor active.

Ecartul (GAP) este diferenţa dintre volumul activelor sensibile şi volumul pasivelor sensibile la dobânzi într-o perioada determinată de timp (1 lună, 1 trimestru, 1 semestru, 1 an).

În cazul unui:

- GAP – pozitiv – când dobânzile active cresc se constată o creştere a venitului net din dobânzi, în timp ce o scădere a acestor dobânzi va conduce la scăderea venitului net din dobânzi.

Scanned with OKEN Scanner

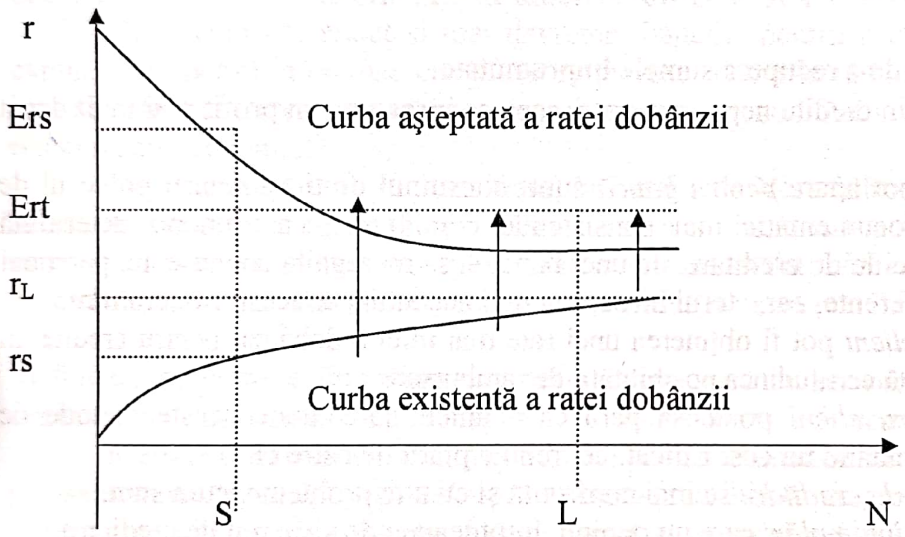
- GAP – negativ – la o creştere a dobânzilor active se va constata o scădere a venitului net din dobânzi, iar o scădere a acestor dobânzi va duce la creşterea venitului net din dobânzi.

Banca este confruntată în permanenţă cu o dilemă:

- dacă adoptă un ecart pozitiv, anticipând creşterea ratei dobânzilor active, va rata profiturile aferente finanţării prin împrumutare pe termen scurt şi acordarea de credite pe termen lung.
- dacă adoptă un ecart negativ va deveni vulnerabilă la creşterea ratei dobânzilor active.

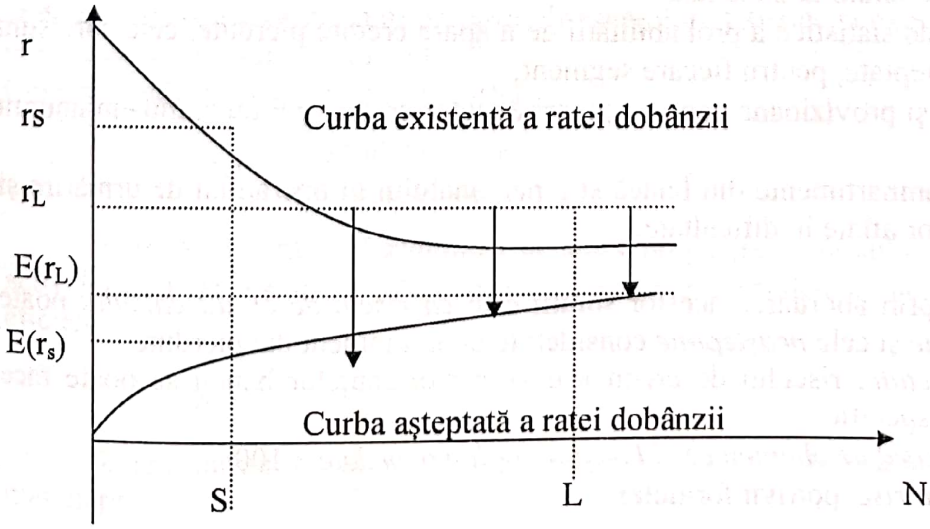
Pentru a analiza corect şi a răspunde acestei dileme, judecăţile necesare trebuie concentrate asupra posibilităţilor de eliminare a *neconcordanţei maturităţilor* dintre elementele de activ şi pasiv, cât şi asupra vitezei cu care rata dobânzilor de pe piaţă îşi schimbă alura din cea crescătoare în cea descrescătoare.

În cazul modificării ratei dobânzilor în sens contrar ecartului băncii, acesta trebuie să-şi menţină flexibilitatea de ajustare pentru a se feri de riscul ecartului sau altfel spus, de riscul ratei dobânzii. Când ecartul (GAP) este negativ curba ratei dobânzii este ascendentă, deci rata dobânzii va creşte. Aceasta se poate observa în graficul de mai jos.



L – împrumut pe termen lung
S – împrumut pe termen scurt
E – rata aşteptată a dobânzii

Când ecartul (GAP) este pozitiv, curba ratei dobânzii este descendentă, aşa cum rezultă din graficul următor:



Scanned with OKEN Scanner

Prin menținerea unui ecart (GAP) pozitiv, banca va realiza profit prin împrumutarea de resurse pe termen lung şi acordarea de credite pe termen scurt.

În cazul menținerii unui ecart negativ situația este inversă, ea îşi va reduce profiturile din sursele de finanțare pe termen lung.

Abilitatea băncii de a ajusta ecartul, împreună cu prognoza momentului modificărilor şi mai ales a vitezei de modificare a ratei dobânzilor, sunt elementele esențiale care trebuie să guverneze politica de management a activelor şi pasivelor bancare, a lichidității şi riscului de creditare.

Banca, în activitatea sa de creditare, întotdeauna, se expune unui anumit risc. Cel mai des întâlnit este acela în care cel ce împrumută să nu mai poată restitui creditul.

Din acest motiv, banca recurge la diferite metode de a *preveni* un astfel de risc, cum ar fi obținerea controlului asupra unor bunuri ale debitorului, care în cazul nerambursării creditului pot fi uşor transformate în lichidități menite, apoi, să acopere integral sau parțial paguba suferită de bancă.

Aceste *metode de prevenire* a riscurilor uzitate de banca pot crea atât avantaje, cât şi dezavantaje pentru cel ce recurge la credit şi în egală măsură şi pentru bancă.

Printre *avantajele* care se pot crea *pentru bancă,* în urma prevenirii riscului prin aceste metode, se numără:

- probabilitate mai mare de a recupera sumele împrumutate
- reducerea pierderilor din credite neperformante, ceea ce înseamnă un profit mai mult decât consistent.

Dezavantajele ce pot apare *pentru bancă* sunt: consumul de timp pentru procesul de prevenire a riscului, o documentație mai consistentă, complicată, care uneori determină clientul să renunțe la serviciile de creditare ale unei bănci şi să meargă la concurența, personal suplimentar cu costurile aferente, caracterul birocratic mai accentuat al acestor operațiuni.

Avantajele pentru client pot fi obținerea unei rate mai mici a dobânzii pentru credite, în cazul în care clientul prezintă certitudinea posibilității de rambursare.

Dezavantajul pentru client poate să pară ca o amenințare, toate aceste metode de prevenire a riscului presupunând un cost ridicat, ce trebuie plătit de către el.

Managementul procesului de creditare se mai confruntă şi cu alte probleme, cum sunt:

- creditele pierdute sunt *întâmplări* care nu depind, întotdeauna de sistemul de creditare;
- riscul de credite este dependent de situația economică a țării, care uneori este greu de prevăzut;
- rezervele şi evaluarea corectă nu pot fi planificate.

Soluțiile ce pot fi folosite de bancă pentru rezolvarea, dar mai ales pentru prevenirea problemelor prezentate mai sus sunt:

- gruparea portofoliului de credite pe anumite segmente cărora să li se acorde un anumit procent al riscului şi o anumita dobândă;
- calcularea prin metode statistice a probabilității de a apare credite pierdute, cele care sunt aşteptate şi cele neaşteptate, pentru fiecare segment;
- crearea unor rezerve şi provizioane pentru acoperirea unor credite pierdute, într-un anumit număr de ani;
- specializarea unor compartimente din bancă şi a personalului în operațiuni de urmărire şi recuperare a creanțelor aflate în dificultate.

Rezultatele ce se obțin prin abordarea acestor soluții este *că riscul de credit calculat* poate acoperi *creditele aşteptate* şi cele *neaşteptate* considerate la un moment dat pierdute.

Măsurarea impactului riscului de credit asupra performanțelor băncii se poate face prin următorii indicatori specifici:

- *Pierderi la credite acordate clientelei/Sold mediu credite acordate* x 100
- *Marja ajustată pentru risc*, potrivit formulei:

Scanned with OKEN Scanner

$$\text{Marja dobânzii nete} = \frac{\text{Pierderi la împrumuturi și titluri}}{\text{Totalul activului}} \times 100$$

- *Credite îndoielnice/Credite curente* x 100
- *Credite acordate unui singur client/Fondurile proprii ale băncii* x 100
- *Credite acordate unor clienți legați/Fondurile proprii ale băncii* x 100

B.- Evaluarea riscului de faliment al clienților creditați

Între risc și faliment există o *relație directă* de proporționalitate și anume: cu cât o activitate implică un risc mai mic, cu atât posibilitatea apariției falimentului este mai mică și invers.

Înainte de acordarea creditelor, băncile încearcă să *evalueze* riscul afacerii, fiind preocupate în special de riscul nerambursării și riscul nerespectării obligațiilor contractuale de către debitori. O atenție aparte se acordă modului de garantare a creditului, precum și creerii și dezvoltării ulterioare a unor relații de afaceri profitabile cu clienții.

După cum am arătat și mai devreme, băncile, pentru a cunoaște riscurile la care se expun, procedează la *analize complexe* ce privesc: riscurile ramurii de activitate, riscurile la care se referă afacerea pentru care agentul economic a solicitat creditul și nu în ultimul rând, riscul macroeconomic.

Datorită recesiunii, în ultimii ani, în Europa de Vest falimentele au înregistrat un ritm accelerat. Studiile care anticipează deteriorarea și încetarea activității s-au concentrat în principal asupra examinării agenților economici care au dat *faliment*, încercând să distingă, cu precădere, caracteristicile financiare care au condus la acest rezultat.

În funcție de cauzele financiare sau nefinanciare care au provocat falimentul, *metodele de previzionare* pot fi clasificate în *metode contabile* și *metode bancare*.

Metoda contabilă cel mai des folosită pentru evaluarea situației unei firme se bazează pe așa numitul "Scor Z", modelul fiind dezvoltată în S.U.A. de profesorul Altman. El a folosit informațiile obținute în urma unui studiu realizat asupra unui eșantion de companii, atât din cele care au dat faliment, cât și din cele care au supraviețuit. El a constatat că *analiza multivariabilă*, realizată cu ajutorul a cinci *indicatori financiari selectivi*, a permis prevederea a 75% din falimente cu doi ani înainte de producerea acestora.

Modelul **"Z"** al lui Altman se prezintă astfel:

$$\mathbf{Z = 1{,}2\,X1 + 1{,}4\,X2 + 3{,}3\,X3 + 0{,}6\,X4 + 1{,}0\,X5}$$

unde coeficienții sunt obținuți pe baza observațiilor statistice și exprimă importanța variabilei în evaluarea riscului de faliment.

Cei cinci indicatori se calculează astfel:

$$X1 = \frac{\text{Capital circulant}}{\text{Total active}}$$

Este o măsură a *flexibilității* și arată proporția capitalului circulant față de totalul activelor. Cu cât rezultatul este mai mare cu atât se consideră că activele au fost folosite mai eficient.

$$X_2 = \frac{\text{Profit reinvestit (rezerve)}}{\text{Total active}}$$

Este o măsură a *capacității de finanțare internă*. Valoarea lui se recomandă să fie cât mai mare.

Scanned with OKEN Scanner

$$X_3 = \frac{\text{Profit brut din exploatare (înainte de plata dobânzilor şi impozitului)}}{\text{Total active}}$$

Este o măsură a *rentabilităţii şi* cu cât rezultatul este mai mare cu atât situaţia agentului economic este mai bună.

$$X_4 = \frac{\text{Capitalul social (la valoarea de piaţă)}}{\text{Total datorii (capital împrumutat)}}$$

Este o măsură a *nivelului de îndatorare* şi echilibrului financiar pe termen mediu şi lung. Capitalul social la valoarea de piaţă reprezintă de fapt *capitalizarea bursieră.*

$$X_5 = \frac{\text{Vânzari (cifra de afaceri)}}{\text{Total active}}$$

Este o măsură a *randamentului* activelor a productivităţii afacerii.

În privinţa *interpretării calitative* a rezultatului, Altman a sugerat că un punctaj z<1,8 arată că agentul economic este aproape de faliment. Un punctaj z>3 arată ca bancherul poate avea încredere în agentul economic deoarece situaţia lui este foarte bună, deci este solvabilă. Un punctaj cuprins între 1,8 şi 3 arată că agentul economic este într-o situaţie delicată ce trebuie urmărită atent. Punctajul de 2,675 este considerat în studiul lui Altman drept un *prag* ce, o dată atins, califică o companie drept nonfalimentară. Dimpotrivă, dacă punctajul este inferior acestei valori, firma se consideră a fi expusă falimentului, în diferite grade de periculozitate, întrucât ea prezintă o situaţie financiară slabă, neconsolidată, iar sistemul său a devenit lipsit de coerenţă.

Specialiştii consideră că modelul "z" poate fi considerat ca parte a unei *evaluări generale*, iar analiza ar trebui suplimentată cu prezentarea critica a următoarelor elemente: activitatea de conducere, administrarea financiară, relaţiile cu creditorii, relaţiile cu clienţii, evoluţia preţului acţiunilor/obligaţiunilor pe piaţă, opiniile agenţiilor de rating, condiţiile în care se desfăşoară activitatea, gradul de satisfacţie al angajaţilor.

Prin îmbogăţirea modelului "z" cu aceste elemente de analiză au fost create *metodele bancare* de evaluare a riscului de faliment, ele fiind menite să supună atenţiei "*semnalele*" specifice comportamentului unei firme a cărei evoluţie tinde spre faliment.

Metodele bancare de evaluare a riscurilor de faliment urmăresc detectarea primilor *indicatori de pericol* care se referă, în principal, la:

- depăşirea limitelor de creditare fără explicaţii convingătoare;
- nerespectarea raportului între datorie şi capitalul propriu;
- modificări dese în aparatul de conducere;
- mutarea contului la altă bancă sau operarea prin contul mai multor bănci ale aceleaşi afaceri;
- nelivrarea oportună şi de calitate a informaţiilor cu caracter financiar etc.[22]

Analiştii, dezvoltând capacitatea de previziune a modelului original, au creat **modelul "z"** pentru Europa de Vest (numit *modelul Tafler*).

Construcţia acestui model este:

$$\mathbf{Z.e = 0{,}55\,X_1 + 0{,}13\,X_2 + 0{,}18\,X_3 + 0{,}14\,X_4,}$$

unde:

[22] vezi Camelia Minetos, Evaluarea riscului de faliment. Revista Capital nr.49/8 dec.1994, p.21.

Scanned with OKEN Scanner

$$X_1 = \frac{\text{Profit impozabil}}{\text{Pasive curente}}$$

$$X_2 = \frac{\text{Active circulante}}{\text{Total pasive}}$$

$$X_3 = \frac{\text{Pasive curente}}{\text{Total active}}$$

$$X_4 = \frac{\text{Active curente - Pasive curente}}{\text{Cost de producție - Amortisment}}$$

- Punctajul de echilibru pentru acest model este Z = 0,2.

Un alt model, ce poate fi aplicat cu bune rezultate firmelor ce au până la 500 de lucrători, este aşa numitul **model "Conan – Holder"**, a cărui construcție pentru întreprinderi industriale este următoarea:

$$\mathbf{Z = 0{,}24\,X1 + 0{,}22\,X2 + 0{,}16\,X3 - 0{,}87\,X4 - 0{,}10\,X5}$$

Caracteristicile folosite au următoarea semnificație:

$$X_1 = \frac{\text{Excedent (profit) brut din exploatare}}{\text{Total datorii}}$$

$$X_2 = \frac{\text{Capitaluri permanente}}{\text{Total active}}$$

$$X_3 = \frac{\text{Active circulante (fără stocuri)}}{\text{Cifra de afaceri}}$$

$$X_4 = \frac{\text{Cheltuieli financiare}}{\text{Cifra de afaceri}}$$

$$X_5 = \frac{\text{Cheltuieli cu personalul}}{\text{Valoarea adaugată}}$$

Riscul de faliment este apreciat în funcție de valoarea înregistrată a scorului şi anume:

- Z cu valoarea de peste 0,16 reflectă o situație foarte bună a firmei, riscul de faliment fiind sub 10%;
- Z cu valoarea cuprinsă între 0,1 şi 0,16 reflectă o situație bună a firmei, riscul de faliment fiind apreciat între 10 – 30%;
- Z cu valoarea între 0,04 şi 0,1, pune firma în alertă, riscul de faliment fiind apreciat cu 35 – 65%;
- Z cu valoare de 0,05 – 0,04 situează firma ca fiind în pericol, riscul de faliment fiind situat între 65 – 90%;
- Z cu valoare mai mică de 0,05 pune în evidență eşecul, riscul de faliment fiind admis cu peste 90%.

În urma aplicării modelelor prezentate şi a efectuării a numeroase studii pe diferite eşantioane, a rezultat ca principalele *cauze* ce conduc spre faliment sunt:

Scanned with OKEN Scanner

-. Slab control al încasării debitorilor	21%
-. Stocuri supranormative	11%
-. Grad de îndatorare prea mare	11%
-. Cheltuieli mari cu personalul	10%
-. Boală a conducătorului agentului economic	9%
-. Sistem de contabilitate greşit ales/aplicat	7%
-. Control financiar intern slab	6%
-. Investiţii, speculaţii financiare proaste	6%
-. Fuziuni, descentralizări	5%
-. Organizare proastă	4%
-. Conjunctură macroeconomică adversă	3%
-. Alte cauze	7%.
Total	***100%***

În fundamentarea deciziei de creditare, dar şi în aprecierea riscului de faliment, pe lângă analiza financiară bazată pe indicatori financiari selectivi, de tipul celor prezentaţi mai sus, deosebit de utilă este, aşa cum am mai spus şi *analiza nonfinanciară*, folosită din ce în ce mai mult şi în practica bancară din ţara noastră. Ea are în vedere acele aspecte ce nu pot fi surprinse cu ajutorul indicatorilor valorici, dar care pot contribui la verificarea credibilităţii unui client. Sunt vizate informaţiile ce privesc activitatea desfăşurată de client, proprietarii (acţionarii), managementul, piaţa pe care se acţionează, clienţii şi furnizorii, participaţiile cu capital la alte societăţi, proiectele de investiţii, strategiile aplicate, aspectele juridice ale constituirii şi funcţionării firmei, auditul intern şi extern etc. În acest scop, în practică sunt folosite diferite metode, precum "punctajul A, a lui Argenti", "semnalele de alarmă ale firmei Dun & Bradstreet" sau metoda S.W.O.T.

Modelul Argenti *sugerează* faptul că deteriorarea situaţiei unei firme, inclusiv falimentul, se datorează unui management greşit. De aceea, Argenti punctează elementele ce conduc la faliment după următoarea logică:

Defecte care duc la .....;
Greşeli care conduc la ....;
Simptome care conduc la ....;
Faliment.

Defectele privesc organizarea activităţii şi calitatea conducerii, lipsa unui sistem de contabilizare adecvat, a unui control intern eficient, lipsa cash-flowului, lipsa provizioanelor etc. *Greşelile* se referă la extinderea exagerată a activităţii, proiecte mari de investiţii sau investiţii neterminate şi derulate prea mult în timp, precum şi la existenţa unei structuri riscante a capitalului. La rândul lor *simptomele* pun în evidenţă deteriorarea calităţii produselor şi serviciilor, deteriorarea relaţiilor cu furnizorii, deteriorarea indicatorilor financiari, a scorului Z.

Semnalele de alarmă ale firmei Dun & Bradstreet reprezintă de fapt o listă cu zece aspecte, considerate "*ameninţări*" pentru supravieţuirea unei companii şi anume: amplasare greşită, pondere prea mare a capitalului imobilizat în active fixe, rezerve de capital reduse, probleme de credit comercial şi bancar, erori în gestionarea stocurilor, extindere necontrolată, capitalizare inadecvată, experienţă comercială inadecvată, probleme de management şi de personal, birocraţie excesivă.

Analiza SWOT presupune identificarea următoarelor elemente: Strengths – puncte tari; Weaknesses – puncte slabe; Opportunities – posibilităţi; Threats – ameninţări. Se bazează pe tehnica investigaţiilor, respectiv a chestionării, prin aplicarea de întrebări.

Scanned with OKEN Scanner

În final, toate informațiile obținute sunt grupate pe componentele analizei, fiind relevați factorii interni și externi ce influențează bunul mers al activității și puse în valoare punctele tari, punctele slabe, posibilitățile viitoare, amenințările. Rezultatele analizei factorilor externi este concentrată și pe considerațiile de ordin politic și al legislației, pe cele economice (cererea de produse, canalele de distribuție, gusturile și moda, nivelul prețurilor, venitul consumatorilor, nivelul exporturilor și importurilor, curs valutar, taxe și impozite, tarife vamale etc.), cele sociale și nu în ultimul rând pe cele privind utilizarea de tehnologii eficiente și de protecție a mediului.

Preocupări pentru prevederea riscului de faliment s-au manifestat intens, atât în SUA, cât și în alte țări din Europa, precum Franța, Anglia, Italia, folosindu-se diferite *baterii de indicatori*. Studiile întreprinse, în ciuda faptului că au condus la clasamente care nu au avut întotdeauna coerența necesară, au demonstrat că există posibilități de a analiza *riscul* pe care o firmă îl prezintă în relația ei de parteneriat cu banca. Se recunoaște și faptul că metodele prezentate au și *limite* pe care autorii nu le contestă. O firmă, o dată clasată în potențial falimentară, poate evolua în viitor diferit, fie nefavorabil și va înregistra falimentul și lichidarea, fie favorabil, redresându-se și încercând să devină viabilă pe piață. Important este că aceste metode trebuiesc considerate drept *instrumente de lucru* aflate la îndemâna analiștilor, inclusiv a lucrătorilor din bancă, pentru monitorizare și pentru fundamentarea deciziei de creditare a clienților. Este absolut normal să se manifeste interes pentru construirea setului de indicatori utilizați, pe de o parte, dar să se acorde în egală măsură importanța cuvenită pentru o interpretare rațională și prudentă a evoluției viitoare a situației financiare a clientului, pe de altă parte, știut fiind faptul că folosirea *metodei ratelor financiare*, în aprecierea riscului falimentului, nu reprezintă altceva decât un *mijloc de analiză*, printre altele aflate la îndemână, indispensabil lucrătorilor din bancă pentru înfăptuirea managementului creditării bancare.

Obiectivul global al bancherilor, vizat prin analiza financiară și nonfinanciară a clienților lor, îl constituie mărirea portofoliului de credite al băncii, într-un mod profitabil și fără expunere necontrolată la risc. Pentru aceasta, este absolut necesară *analiza sistematică* a fiecărei poziții creditate, atât prin prisma riscurilor financiare, cât și nefinanciare.

4. Gestiunea portofoliului de credite aflate în dificultate

A.- *Prevenirea apariției creditelor neperformante.*

Prin felul în care băncile alocă fondurile pentru creditare pot influența în mod hotărâtor dezvoltarea micro și macroeconomică, prosperitatea afacerilor. Pe de altă parte, orice bancă își asumă *riscuri asociate*, atunci când acordă credite clienților săi și, în mod cert, practica o dovedește, înregistrează pierderi aferente portofoliului de credite gestionat, în mod deosebit atunci când unii dintre debitori nu își mai onorează obligațiile asumate prin contractul de credit.

Oricare ar fi însă nivelul riscului asumat, pierderile la portofoliul de credite pot fi minimizate dacă operațiile de creditare sunt organizate eficient și gestionate cu profesionalism desăvârșit.

Pentru *prevenirea* apariției creditelor neperformante, moderatorul de credite are obligația profesională, deontologică, de a urmări atent comportamentul clienților în derularea relației lor cu banca. Încă de la instrumentarea creditului, moderatorul de credite trebuie să-și formeze o opinie personală cu privire la bonitatea clientului, la credibilitatea și capacitatea acestuia de a-și onora obligațiile asumate față de bancă. Ulterior atenția lui se va concentra, cu precădere pe clienții mai slabi, cu deosebire în urma evaluărilor periodice, când ierarhia din evidențele sale personale se poate schimba.

Scanned with OKEN Scanner

Moderatorul de credite trebuie să sesizeze din timp clientul care nu mai poate face față obligațiilor ce țin de serviciul datoriei. Aflat pe panta imposibilității de plată, clientul are tendința de a se îndepărta de bancă, de a încerca să evite sau să amâne cât mai mult rambursarea şi plata dobânzilor aferente creditului, execuția silită prin mijloacele legale. Intervențiile ce au loc în acest stadiu de început al disconfortului financiar, recuperările începute cât mai devreme posibil, au şanse mult mai mari de reuşită, putându-se găsi soluții, împreună cu clientul , chiar şi de genul celora care conduc spre *redimensionarea* afacerii, în aşa fel, încât, clientul să-şi eficientizeze activitatea (soluții de creştere a veniturilor, de reducere a cheltuielilor, de îmbunătățire a colectării creanțelor, de limitare a investițiilor la cele strict necesare, asocierea cu o alta firmă, majorarea capitalului propriu etc.).

Potrivit celor din practică, primele *semne* care duc la concluzia că există un comportament inadecvat şi implicit apar problemele în rambursarea creditului şi plata dobânzilor ar putea fi considerate următoarele:

- la analiza periodică se constată o creştere a gradului de îndatorare (neplata furnizorilor, a salariilor, neonorarea datoriilor către stat etc.);
- reducerea ratei profitului;
- colectarea deficitară a creanțelor, nerepatrierea valutei din exporturi;
- incidente în relațiile de afaceri, conflicte cu partenerii, inclusiv acțiuni la instanțele de judecată;
- imobilizarea resurselor financiare în investiții neterminate la timp, fără randamentele scontate;
- înrăutățirea serviciului datoriei față de bancă;
- semnale negative la adresa clientului în presa, radio, TV, CIP, CRB etc.;
- scăderea rulajului de plăți şi încasări prin bancă sau mutarea acestuia pe o altă firmă, din acelaşi grup de debitori;
- evitarea relațiilor cu banca;
- cereri de suplimentări repetate şi nejustificate a creditului din punctul de vedere al afacerii.

Datorită existenței de credite aflate în dificultate, în scopul limitării riscului de credit, băncile sunt obligate să-şi constituie *provizioane specifice de risc* pentru creditele nerambursate şi dobânzile neîncasate la scadență. În conformitate cu Norma nr. 2/2000 a B.N.R., băncile vor constitui provizioane de risc în scopul acoperirii de pierderi potențiale. Pentru creditele ajunse în suferință, la data înregistrării datoriei restante în conturile din afara bilanțului, se vor utiliza provizioanele constituite pentru creditele în cauză. De asemenea, de la data învestirii cu formulă executorie a contractului de credit bancar, a contractelor de garanție reală şi personală, precum şi a altor documente contractuale, din care rezultă termenii şi condițiile respectivelor tranzacții, dobânzile se vor calcula în continuare şi se vor evidenția de către bănci în conturi în afara bilanțului, împreună cu creditele respective.

Constituirea de provizioane şi utilizarea acestora influențează consistent cheltuielile şi veniturile şi, în final, profitul băncii.

În situația în care, din diferite motive, clientul nu se redresează şi orice efort şi diligențe întreprinse din partea băncii se dovedesc inutile, se va trece la *calea de recuperare*, se va porni, dacă este cazul, executarea silită în conformitate cu legislația în vigoare.

B.- Demersurile băncii pentru recuperarea creditelor declarate restante sau în litigiu.

Recuperarea creanțelor restante ale băncii se poate realiza fie prin plata de către împrumutat a sumelor datorate, din inițiativa acestuia, fie, în caz contrar, se vor aplica *proceduri de recuperare* specifice băncilor.

Este recomandat ca activitatea de recuperare a creanțelor restante să fie coordonată, pe ansamblu băncii, prin *compartimente de specialitate*, precum Direcția Juridică, un

Scanned with OKEN Scanner

departament specializat pentru Analiză şi Control Recuperări din centrala băncii. Acestora le sunt stabilite atribuţiuni specifice domeniului, prin regulamentul de organizare şi funcţionare al băncii, prin normele interne de lucru ale acesteia.

Potrivit practicii la nivelul sucursalelor, activitatea de recuperare a creanţelor este realizată de o *comisie de recuperare*, formată din: consilierul juridic, moderatorul de credite care a instrumentat creditul şi un angajat. Comisia este numită prin decizia directorului, pentru fiecare caz în parte, cel târziu la 5 zile lucrătoare scurse de la data înregistrării primei restanţe (dobândă sau rată de credit).

Recuperarea creditelor restante se poate realiza prin două căi, considerate de bază: a).- *calea amiabilă*; b).- *calea juridică*

Este recomandat, şi practica din ţara noastră o dovedeşte, ca recuperarea creditelor restante să se realizeze preponderent pe cale amiabilă, întrucât, în acest fel, sunt evitate litigiile în instanţele de judecată, cheltuielile generate de acestea, se scurtează cât mai mult posibil perioada până la recuperarea integrală a creanţelor băncii.

Calea amiabilă de recuperare

Pe tot parcursul procesului de recuperare a creanţelor, respectiv de la apariţia restanţelor, la acţionarea în judecată şi până la completa recuperare a acestora este indicat şi necesar să se uzeze, cît mai mult posibil, de calea amiabilă de recuperare.

Dobânzile şi ratele de credit neachitate la scadenţă sunt trecute la creanţe restante, la sfârşitul zilei de scadenţă. Moderatorii de credite sau gestionarul de credite, după caz, în termen de maximum 7 zile lucrătoare bancare de la scadenţă, vor transmite o *somaţie* clientului, în conţinutul căreia i se va prezenta, în detaliu, datoria neonorată şi i se va solicita prezenţa la bancă, pentru clarificarea situaţiei.

În cazul în care clientul, după primirea somaţiei *(trei zile)*, nu şi-a achitat din proprie iniţiativă datoriile sau nu a luat legătura cu banca pentru a-şi clarifica poziţia, atunci, în a 10-a zi lucrătoare se va proceda astfel:

- moderatorul de credite îl va înştiinţa în scris pe şeful serviciului credite despre situaţia creată, acestuia fiindu-i prezentat şi dosarul clientului în forma sa completă;
- şeful serviciului credite va centraliza *săptămânal* dosarele clienţilor cu probleme şi va încerca personal, în termen de 5 zile lucrătoare bancare, să rezolve problema pe cale amiabilă, printr-o intervenţie directă la client;
- la expirarea acestui termen, şeful serviciului credite va dispune moderatorilor care au instrumentat creditele în cauză ca, în termen de 5 zile lucrătoare, să pregătească dosarul pentru analiză în Comitetul de credit şi risc întrunit la cererea expresă a Comisiei de recuperare a sucursalei. Deliberările vor fi obligatoriu consemnate în Registrul cu procese verbale.

Dosarul de credit al clientului va fi completat cu cel puţin următoarele materiale:

- analiza personală a moderatorului de credite bazată în principal pe constatările rezultate cu ocazia verificărilor pe teren,
- somaţia scrisă, transmisă clientului, prin care este solicitat să-şi onoreze obligaţiile,
- propunerile moderatorului privind modalităţile posibile de recuperare a sumelor restante.

Analiza din Comisia de recuperare a sucursalei *(care se va face în sistem Comitet de Credit şi Risc)* nu va depăşi maximum 20 de zile de la constatarea întârzierii la plată a clientului. În tot acest interval de timp, Comisia de recuperare va investiga şi va recomanda soluţii posibile de continuare a relaţiei cu clientul.

Comitetul de credit şi risc al sucursalei, la rândul său, va urmări îndeaproape activitatea comisiei de recuperare, prin *informările* primite de la aceasta, fiind preocupat să constate: dacă s-au parcurs toate etapele prevăzute în norme în relaţia cu clientul; care este

Scanned with OKEN Scanner

acoperirea cu garanții a datoriei clientului rău platnic;ce elemente pertinente pot fi luate în considerare pentru a găsi o soluție favorabilă băncii și implicit clientului.

Pe baza concluziilor desprinse, Comitetul de credit și risc va lua o hotărâre, fie de continuare a relației cu clientul, fie de declarare a întregului credit nerambursat și a dobânzilor neplătite drept creanțe în litigiu, urmând executarea silită.

Această hotărâre a Comitetului de credite și risc al sucursalei se va lua în intervalul de 20 –30 de zile scurse de la înregistrarea restanței, va fi motivată și consemnată obligatoriu cu toate detaliile ei mai semnificative în procesul-verbal al ședinței.

Aspectele mai importante la care se pot face referire sunt:

- Continuarea relației cu clientul, dacă se consideră că există șanse evidente de reușită. În acest caz se vor *revizui* condițiile de creditare în ce privește volumul creditării și scadențarea ratelor rămase de achitat *(funcție de competențele de aprobare)*.
- Reeșalonarea și/sau suplimentarea creditului, în condițiile admise de *normele de creditare ale* băncii, în baza cererii scrise a clientului. Aceasta va fi consemnată într-un act adițional la contractul de credit. În acest context se va proceda la consolidarea garanțiilor și actualizarea lor, în acord cu normele de lucru ale băncii.
- Sistarea creditării curente, prin trecerea datoriilor rămase în sold ca neonorate, la credite restante și predarea dosarului complet, pe bază de semnătură, consilierului juridic. Dosarul va conține implicit Fișa clientului, adusă la zi, Referatul de prezentare a debitorului restant și rezoluția Comitetului de credite și risc al sucursalei.
- Amânarea deciziei de trecere a creditului restant la credite în litigiu (în perioada de 30 zile lucrătoare). De precizat că procedura de analiză a creditului și de amânare a luării deciziei de trecere a creditului restant la credit în litigiu este recomandat avea loc de cel mult două ori în decursul unui an, pentru același client, dar nu consecutiv (doi ani la rând).

Modalitatea de lucru în faza creditului restant

După înregistrarea creditului restant (cele aprobate de centrala băncii se vor opera numai în urma răspunsului primit în scris) se va urma calea juridică de recuperare a creanței, pornindu-se de la starea de fapt consemnată, de la garanțiile existente și de la posibilitățile cele mai rapide și eficiente de valorificare a acestora.

Potrivit normelor B.N.R. se va propune și se va proceda la constituirea de provizioane, dacă ele nu au fost constituite anterior, fapt pentru care directorul sucursalei va iniția demersurile necesare conform normelor specifice.

În toată această perioadă este obligatorie existența unei permanente colaborări între conducerea sucursalei, comisia de recuperare sucursalei, direcțiile și departamentele de specialitate din centrala băncii, pentru a identifica și utiliza, în primul rând, căile amiabile de recuperare, ale căror rezultate concrete pot fi imediate și eficiente.

În acest sens, pentru reușita recuperărilor, în această fază, se vor avea în vedere următoarele:

a) Fixarea obiectivelor privind recuperările de creanțe prin:

- Cunoașterea caracterului clientului, a surselor sale reale de avere, a obiceiurilor și implicit a punctelor sale slabe, a motivului real pentru care se sustrage de la onorarea corectă a obligației contractuale, a locului unde poate fi găsit în orice moment;
- Cunoașterea exactă a tuturor bunurilor ce pot fi valorificate, a valorii reale a acestora, printr-o evaluare la zi, a locului unde sunt depozitate, a stării reale a acestora și a deținătorului legal actual. La nevoie se vor întreprinde imediat măsuri urgente pentru conservarea bunurilor aduse în garanție și completarea cu alte garanții, unde este posibil;
- Identificarea persoanei sau grupului pe care clientul se bazează sau crede că se poate baza în a-și susține refuzul de a plăti datoria față de bancă.

Scanned with OKEN Scanner

b) Conceperea unui plan de recuperare care, în conținutul său, va face referiri la:

- Modalitatea concretă de recuperare (diagnosticul);
- Evaluarea și actualizarea sistematică a șanselor de recuperare;
- Acoperirea, cât mai eficientă a ariei de debitori ai băncii;
- Metoda sau metodele combinate folosite în recuperare pentru fiecare perioadă și pentru fiecare caz în parte;
- Stabilirea de obiective prin graficul de recuperare a creanțelor, realizarea lor în orizontul de timp propus, analiza sistematică a rezultatelor obținute comparativ cu cele programate.

c) Urmărirea permanentă a debitorului și giranților realizată prin:

- Menținerea unui contact cu clientul și a unei presiuni permanente a băncii pentru recuperarea sumelor restante;
- Cultivarea la clienții răi platnici a convingerii că mai devreme sau mai târziu banii împrumutați vor trebui returnați băncii, că timpul lucrează în defavoarea lor, datorită penalităților ce se vor percepe, conform celor asumate prin contractul de credit;
- Promovarea la clientul în cauză a ideii că nu are unde se ascunde și că i se va face dovada că, oriunde s-ar afla, reprezentanții băncii (cu sprijinul instituțiilor abilitate) îl pot identifica.

Calea juridică de recuperare

După epuizarea posibilităților de utilizare a căilor amiabile (dar nu și renunțarea la ele), printr-o hotărâre a Comitetului de credite și risc din sucursală se decide trecerea creditului restant în faza de *executare silită*. Aceasta impune predarea de către Serviciul Credite, sub semnătura moderatorului și a șefului serviciu credite, către consilierul juridic, a unui dosar al clientului care va cuprinde, *în copie*, toate actele necesare pentru susținerea litigiului (contracte, garanții, somații, corespondența cu clientul etc.).

Acest dosar, ce va avea un *opis* care va preciza toate actele dosarului cu număr de pagini, va fi predat în termen de 5 zile bancare lucrătoare, scurse de la luarea deciziei de trecere la executare silita, pe bază de *proces-verbal de predare-primire*, vizat de directorul sucursalei.

Un exemplar din Procesul verbal de predare-primire și o copie a hotărârii Comitetului de credite și risc, de începere a executării silite, vor fi comunicate Centralei băncii, respectiv Departamentului de Analiză și Control Recuperări (DACR), în termen de 2 zile lucrătoare de la data luării hotărârii.

În această fază, moderatorul de credite va întocmi sau va completa, după caz, Fișa clientului, în care se vor menționa toți factorii obiectivi și subiectivi care au dus la apariția creditului restant, precum și măsurile întreprinse pentru recuperarea debitului.

Separat de aceasta, consilierul juridic, în intervalul de 35-37 zile scurse de la data înregistrării restanței, va întocmi în scris și va remite directorului sucursalei un *referat* din care să rezulte aprecierea sa cu privire la șansele de reușită în cazul în care dosarul va fi promovat la instanța de judecată. La nevoie, va consemna viciile de formă sau de fond pentru care nu poate fi promovat.

Directorul sucursalei, la rândul său, va verifica conținutul Fișei clientului, având completările făcute la zi, va sesiza de îndată situația creată DACR din Centrala băncii și va susține personal dosarul, în Comitetul de Direcție al băncii, pentru adoptarea unei soluții adecvate (trecerea pe pierderi cu utilizarea provizioanelor, recuperarea de la cei vinovați etc.). prezentând totodată măsurile dispuse împotriva persoanelor vinovate de eventualele vicii de formă și de fond apărute în derularea cazului.

Scanned with OKEN Scanner

Soluția adoptată în Comitetul de Direcție, respectiv în Consiliul de Administrație, după caz, va fi pusă în aplicare de către directorul sucursalei.

În acest sens, după a 30-a zi de la înregistrarea întârzierii la plată, dar obligatoriu în maximum 2 zile lucrătoare bancare de la primirea dosarului, compartimentul juridic va concepe un *plan de recuperare* pe cale juridică a creanței restante, plan pe care-l va supune spre aprobare directorului sucursalei. După aprobarea planului, va începe *procedura de urmărire*, respectiv *investirea cu formulă executorie* a contractelor de credit și/sau garanție, precum și a eventualelor bilete la ordin semnate de clientul debitor.

Procedura de inițiere a demersurilor de executare silită va fi efectuată în termen de maximum 5 zile lucrătoare bancare de la primirea dosarului. Actele procedurale necesare și posibile pentru realizarea urmăririi silite vor fi înregistrate imediat ce fiecare fază procedurală poate fi îndeplinită. Procedura va fi strict corelată cu tipul de acte avute la dispoziție și cu tipul de garanții *(cele mobiliare vor fi executate cu maximă operativitate)*.

Pentru învestirea cu formulă executorie a contractului de credit se va depune o *cerere* la instanța judecătoriei, care se va pronunța asupra acesteia printr-o *încheiere*.

În vederea executării unei hotărâri judecătorești, *executorul judecătoresc* poate intra în încăperile ce reprezintă domiciliul, reședința sau sediul unei persoane, precum și în orice alte locuri, cu consimțământul acesteia, iar în caz de refuz, cu forța publică. Drept urmare, în cazul executării contractelor de credit învestite cu formula executorie – instanța de executare va autoriza, prin hotărâre, intrarea în locurile menționate mai sus[23].

Executarea silită imobiliară poate începe numai după ce s-a comunicat debitorului o *somație* care va cuprinde obligatoriu următoarele:

- denumirea și sediul organului de executare;
- data emiterii somației și numărul dosarului de executare;
- numele și domiciliul sau, după caz, denumirea și sediul debitorului;
- arătarea titlului executor anexat, în baza căruia urmează să se facă executarea silită;
- termenul în care cel somat urmează să-și execute de bună voie obligația prevăzută în titlul executoriu și arătarea consecințelor nerespectării acesteia;
- semnătura și stampila organului de executare.

Înregistrarea în contabilitate a debitelor se face conform normelor specifice contabilității băncilor, aplicabile în doua faze:

- prima, în ziua lucrătoare imediat următoare celei în care cererea s-a înregistrat la instanța judecătorească pentru învestirea cu formula executorie, astfel încât creditele și dobânzile aferente contractelor de credit trec în faza "credite în litigiu". Înregistrarea în contabilitate a creditelor în litigiu se face în baza unei *note* transmisă de Compartimentul Juridic al sucursalei la Serviciul Contabilitate, precum și la gestionarul de credite, notă care se comunică la data depunerii dosarului civil în instanță.
- a doua, la data învestirii cu formulă executorie a contractelor de credit, când se procedează la scoaterea din activul băncii a creanțelor și dobânzilor aferente, fiind trecute în poziția *"extrabilant"*, având loc și utilizarea de provizioane conform normelor BNR.

Toate aceste operațiuni se vor face numai pe baza înștiințărilor scrise transmise Centralei de către consilierul juridic al sucursalei.

Pentru o raportare corectă la Centrala Băncii și la Banca Națională a României a creditelor în litigiu, cât și pentru urmărirea acestora până la lichidare, se recomandă a se verifica în permanență *concordanța* dintre suma creditelor în litigiu reflectată în evidențele tehnico-operative ale diferitelor compartimente de specialitate și soldul conturilor dedicate, aflate în gestiunea compartimentelor de contabilitate.

[23] Codul de procredura civila, art. 384.

Scanned with OKEN Scanner

La finele fiecărei zile bancare lucrătoare, sucursalele băncii vor raporta Direcției Credite și DACR din centrala băncii situația comparativă a recuperărilor de creanțe.

Datoria extracontabilă se va calcula și se va transmite în scris, *lunar*, în termenul prevăzut, Centralei băncii, respectiv Departamentului Analiză și Control Recuperări și Direcției de Credite, menționându-se numele clientului și datoria extracontabilă acumulată.

Pentru recuperarea debitelor se poate recurge la alegerea uneia din următoarele *variante de recuperare*:

- poprire pe contul clientului sau al garantului (în situația existentei unui titlu executor);
- vânzarea bunului cu acordul proprietarului sub supravegherea băncii;
- luarea bunului în contul creanței (dacă prezintă interes pentru bancă), dar numai cu aprobarea Consiliului de Administrație;
- propunerea de către bancă a unui administrator, în cazurile de reorganizare și faliment, administrator care să apere interesele băncii;
- acceptarea răscumpărării ipotecilor, dacă prin aceasta cazul se închide fără licitație;
- obținerea unui mandat autentificat de la debitor (sau garant) prin care acesta împuternicește reprezentantul băncii să vândă bunul la prețul pieței;
- recuperarea treptată; din încasările săptămânale sau lunare ale clientului prin deplasarea personalului băncii la sediul acestuia;
- obținerea unui mandat pentru preluarea încasării sumelor pe care debitorul le are de primit de la terțe persoane;
- vânzarea la licitație publica a bunurilor;

Clientul va fi consiliat sistematic cu privire la obligația sa legală de rambursare a creditului, conform prevederilor contractului de credit și cu privire la faptul că prelungirea perioadei de recuperare prin tehnici juridice, susținute de cheltuielile mari ocazionate de angajarea unui avocat, nu folosesc decât la creșterea datoriei și nu la anularea ei.

Corpul executorilor bancari

În temeiul prevederilor art. 88 din Legea bancară nr. 58/1998, a fost adoptat statutul pentru organizarea și funcționarea Corpului executorilor bancari[24], iar în temeiul Ordinului nr. 2628/1999 emis de Ministerul Justiției, băncile au fost abilitate să-și organizeze propriul Corp de Executori Bancari.

Drept urmare, băncile românești și-au înființat corpul propriu de executori bancari și au elaborat, fiecare, Regulamentul privind organizarea și funcționarea unui astfel de *organism intern*.

În conformitate cu art. 2 din statut " *Executorii bancari sunt învestiți să îndeplinească orice activități legale în scopul realizării voluntare sau, când este cazul, prin executare silită, a obligațiilor stabilite prin titluri executorii ce aparțin băncilor* ".

Pe tot parcursul executării silite, executorii bancari au îndatorirea să își exercite atribuțiile și să efectueze orice act necesar pentru îndeplinirea acesteia cu respectarea strictă a dispozițiilor Codului de procedura civilă și a celorlalte reglementări aplicabile în materie. Contribuția executorilor bancari este hotărâtoare în ceea ce privește recuperarea creanțelor restante, operativitatea cu care se finalizează fiecare execuție silită în parte.

Valorificarea garanțiilor reale imobiliare

Demersurile procedurale legale pentru valorificarea titlului învestit cu formulă executorie vor fi întreprinse de către compartimentul juridic al sucursalei în maximum 5 zile lucrătoare bancare de la obținerea titlului executoriu.

---

[24] Ordinul pentru aprobarea Statutului Corpului executorilor bancari, nr. 2628/C/1999, publicat în Monitorul Oficial al Romaniei nr. 565/19.XI.1999

Scanned with OKEN Scanner

Executarea silită se poate face numai în temeiul unei hotărâri judecătoreşti, ori al unui alt înscris care, potrivit legii, constituie titlu executoriu[25]. Prin adoptarea noii legi bancare, contractul de credit reprezintă în esenţa sa un titlu executoriu.

În cazul băncilor comerciale româneşti executarea se face de către executorul bancar care îndeplineşte aceleaşi proceduri prevăzute de lege ca şi executorul judecătoresc.

Executorul bancar va solicita instanţei de executare *încuviinţarea* executării silite, căreia îi va înainta în copie, cererea creditorului urmăritor şi titlul executor.

După încuviinţarea cererii, instanţa va alcătui un *dosar privind executarea*, la care executorul bancar este obligat să depună câte un exemplar al fiecărui act de executare, în termen de 48 ore de la efectuarea acestuia.

În conformitate cu art. 494 din Codul de procedură civilă, *imobilele* urmărite silit se valorifică prin licitaţie publică, vânzare directă, precum şi prin alte modalităţi admise de lege. Pentru identificarea imobilului urmărit, executorul bancar se va deplasa la locul unde este situat acesta şi va încheia un *proces verbal de situaţie*. După întocmirea acestui proces verbal, executorul bancar va soma debitorul, pentru ca acesta să-şi achite datoria, iar dacă acesta nu se va conforma, se va trece la vânzarea imobilelor cuprinse în procesul verbal.

Dacă în termen de 15 zile de la primirea somaţiei debitorul nu îşi achită datoria, executorul bancar va începe *procedura de vânzare*. El va stabili de îndată preţul imobilului, iar în cazul în care consideră necesar, va cere părerea unui expert.

În termen de 5 zile de la stabilirea preţului imobilului, executorul bancar va întocmi şi afişa *publicaţia de vânzare* a acestuia.

Publicitatea trebuie să-şi atingă dublul său scop. Primul, acela de a asigura permanent potenţiali cumpărători şi, al doilea, de a constitui o metodă de presiune asupra garantului.

În acest sens, este recomandabil a se numi o persoană – pe bază de decizie – care să ţină permanent legătura cu potenţialii cumpărători (oferirea de date, adrese, preţ de strigare etc.), iar într-un alt plan, să se realizeze toate demersurile de publicitate în mass-media. Este util, de asemenea, de a însoţi sau a trimite potenţialii cumpărători la locul unde sunt situate bunurile.

Termenul stabilit pentru vânzare este de minimum 30 de zile şi maximum de 60 de zile de la afişarea publicaţiei de vânzare, la locul unde va avea loc licitaţia.

În cazul în care, la primul termen, nu este oferit cel puţin preţul la care imobilul a fost evaluat, vânzarea se va amâna la un alt termen, de cel mult 60 de zile, pentru care se va face o nouă publicaţie. La acest termen, licitaţia va începe de la preţul de 75 % din cel la care imobilul a fost evaluat. Dacă nici de această dată nu se obţine preţul de începere al licitaţiei, la acelaşi termen, bunul va putea fi vândut la preţul cel mai mare oferit de către participanţii la licitaţie.

În cazul vânzării prin licitaţie, executorul bancar va întocmi *procesul verbal de adjudecare* al bunului în favoarea adjudecatarului. Acesta este obligat să plătească preţul în termen de cel mult 30 de zile de la data vânzării.

Suma de bani realizată prin executarea silită se eliberează creditorului urmăritor până la acoperirea integrală a drepturilor sale, iar suma rămasă se predă debitorului[26].

Dacă în urma licitaţiei, bunul s-a adjudecat în favoarea unui licitator, se vor face demersuri pentru înregistrarea *ordonanţei de adjudecare* în cel mai scurt timp, în aşa fel încât după trecerea termenului legal, sumele consemnate să poată fi urgent încasate de bancă. Sumele rezultate din valorificarea garanţiilor sunt consemnate în cont la banca creditoare şi folosite apoi pentru acoperirea debitului.

---

[25] Codul de procedură civilă, art. 372,
[26] Codul de procedură civilă, art. 562.

Scanned with OKEN Scanner

Dacă la primele 3 licitații organizate pentru vânzarea bunurilor imobile nu se înregistrează ofertanți, iar bunurile nu sunt adjudecate, atunci consilierul juridic va prezenta directorului sucursalei un *referat,* care va conține date relevante privind această stare de fapt.

În termen de 10 de zile de la data ultimei licitații, referatul consilierului juridic, completat cu alte elemente semnificative oferite de către Comitetul de credit și risc din sucursală și cu propuneri, va fi prezentat Departamentului Analiză și Control Recuperări, din centrală, cu scopul de a se găsi noi soluții pentru valorificarea bunurilor.

Valorificarea garanțiilor reale mobiliare

Contractul de garanție reală este considerat un titlu executoriu. Dacă debitorul nu își îndeplinește obligația, garanția reală, îi dă creditorului garantat dreptul de a intra în posesie sau de a reține bunul afectat garanției și dreptul de a-l vinde pentru a-și obține plata obligației garantate.

Pentru luarea în posesie sau reținerea bunului afectat garanției nu este necesară vreo autorizație sau notificare prealabilă și nici a plăti taxe sau vreun tarif, dacă în contractul de garanție a fost inclusă următoarea formulă, redactată cu caractere majuscule, având dimensiunea de cel puțin 12 puncte (0,5 cm): «**ÎN CAZ DE NEEXECUTARE CREDITORUL POATE FOLOSI MIJLOACELE PROPRII PENTRU LUAREA ÎN POSESIE A BUNULUI AFECTAT GARANȚIEI**»".

Luarea în posesie a bunului sau bunurilor afectate garanției, se face de la persoana care are posesia obiectului garanției, în mod pașnic, fără a tulbura ordinea publică, fără a antrena în această operațiune vreun funcționar public sau polițienesc și fără a face uz de forță sau de orice alt tip de intimidare, asupra persoanei debitorului, ori să se recurgă la orice alt mijloc de a-l constrânge pe debitor, în momentul luării în posesie. Printre altele, așa cum relevă și alți autori, "debitorul, dacă nu a reușit sau a refuzat să-și îndeplinească obligația până la scadență, nu va ceda de bună voie bunul în situația în care garanția este constituită fără deposedarea bunului. Fiind rău platnic, va depune rezistență și la cedarea bunului său, iar dacă creditorul va fi însoțit de câteva persoane, posibilitatea nașterii și amplificării unui conflict este foarte mare. Mai mult, faptul că creditorul ar fi însoțit, ar putea fi considerat de debitor ca un mijloc de intimidare, pe care legea îl interzice"[27].

Dacă nu este posibilă luarea în posesie a unui bun afectat garanției în formă pașnică, creditorul garantat poate, prin intermediul executorului judecătoresc sau, după caz, al executorului bancar, ori cu sprijinul oricărui alt organ de executare, să intre în posesia bunului. În acest scop, *cererea* creditorului va fi însoțită de o copie certificată de pe înscriere la arhivă, o copie de pe contractul de garanție și o descriere a bunului ce urmează a fi luat în posesie. La solicitarea organului de executare organele de poliție sunt obligate să acorde tot sprijinul pentru luarea în posesie a bunului[28].

Legea permite creditorului să vândă orice bun afectat garanției constituite în favoarea sa, chiar și în cazul în care respectivul bun se află în posesia debitorului.

Înainte de vânzare, sub sancțiunea nulității și a răspunderii pentru pagubele cauzate, creditorul trebuie să facă o *notificare a vânzării* către debitor și ceilalți creditori, care au înscris un aviz de garanție reală față de același debitor și cu privire la același bun, precum și proprietarului bunului afectat garanției, dacă debitorul nu este proprietarul acestuia.

Notificarea (*somația*) se va face prin orice mod care asigură dovada primirii ei, astfel încât să fie primită cu cel puțin 5 zile libere înainte de vânzare și va cuprinde mențiuni despre locul, ziua și ora, la care va avea loc vânzarea, precum și condițiile de vânzare[29].

---

[27] Claudiu ROȘU, Consecințe ale abrogării titlului XIV, "Despre gaj", din Codul comercial, prin Legea nr. 99/1999, Revista de Drept Comercial, nr. 10/1999, pagina 88.
[28] Legea nr. 99/1999, titlul VI, art. 67.
[29] Legea nr. 99/1999, titlul VI, art. 71

Scanned with OKEN Scanner

Dacă în termen de 1 zi de la primirea somației, debitorul nu plătește datoria, executorul va proceda la *sechestrarea* bunurilor mobile urmăribile, chiar dacă acestea sunt deținute de un terț[30].

Până la vânzarea bunului de către creditor, debitorul poate plăti creditorului totalitatea sumei datorate, cu cheltuielile rezonabile făcute pentru luarea în posesie și vânzarea bunului, stingând astfel datoria. În această situație, creditorul este obligat să accepte plata, să înceteze orice măsură de executare silită și să restituie bunul către debitor[31].

În termen de 5 zile de la primirea notificării, debitorul, creditorul sau proprietarul bunului, dacă are interes, poate face opoziție la vânzarea bunului. Opoziția se depune la instanța de judecată competentă material[32].

Executorul judecătoresc sau cel bancar poate proceda la valorificarea bunurilor sechestrate prin vânzare la licitație publică, vânzare directă, precum și prin alte modalități admise de lege.

Vânzarea nu va putea fi făcută mai repede de 2 săptămâni și mai târziu de 2 luni de zile, de la data încheierii procesului verbal de sechestru.

Prețul de la care începe licitația este cel prevăzut în publicația de licitație sau anunțuri.

După adjudecarea bunului, adjudecatarul este obligat să depună prețul în termen de cel mult 5 zile.

După finalizarea executării silite mobiliare, sumele rezultate din valorificarea garanțiilor sunt consemnate în cont la banca creditoare și folosite pentru stingerea debitului.

C.- *Încetarea relației cu clientul*

Cazul se consideră *încheiat* dacă sumele recuperate acoperă integral datoria care rezultă din aplicarea strictă a prevederilor contractului de credit și este în conformitate cu soluția instanței.

Dacă sumele recuperate *nu acoperă* integral datoria rezultată din sentință și contract (calculată până la data încasării efective a creanței), dar acoperă datoria evidențiată și calculată până la data obținerii sentinței judecătorești sau nu acoperă nici această datorie, în acest caz, diferența între datoria totală calculată de bancă potrivit contractului de credit și suma efectiv încasată, va face obiectul unei analize aprofundate. Se va acționa, mai întîi, pe filiera: - completarea la zi a Fișei clientului și a Referatului de prezentare a clientului; -analiză efectuată în Comitetul de credit și risc din sucursală; - proces-verbal, referat cu propuneri. Acest material va fi expediat, de urgență, pentru analiză la Departamentul Analiză și Control Recuperări și va fi susținut personal de către directorul sucursalei, în Comitetul de Direcție, pentru obținerea unei aprobări.

Apoi, în paralel, Referatul de prezentare a clientului, cu propunerile privind modul de încetare a relației cu clientul și cele privind modul de suportare a sumelor nerecuperate, va face obiectul unei analize distincte, efectuată la sucursală de către reprezentanții Departamentului de Analiză și Control Recuperări, din centrală urmărindu-se respectarea întocmai a normelor băncii în materia creditării, urmăririi, vânzării, recuperării și modului în care Comitetul de credit și risc a analizat aspectele obiective și subiective ale fiecărui caz aflat în discuție, în momentul în care a fundamentat propunerile către Comitetul de Direcție și respectiv Consiliul de Administrație al băncii.

Avizul Departamentului Analiză și Control Recuperări, rezultat în urma acestei analize, va completa materialul ce va fi înaintat spre aprobare în Consiliul de Administrație al băncii.

---

[30] Codul de procedură civilă, art. 411, alin. 1.
[31] Legea nr. 99/1999, titlul VI, art. 66.
[32] În conformitate cu art. 2 pct. 1 din Codul de procedură civilă, instanța competentă să soluționeze opoziția este instanța tribunalului, secția comercială.

Scanned with OKEN Scanner

Pentru toate cazurile în care se înregistrează sume nerecuperate, Comisia de cenzori poate avansa propriile sale observații și recomandări, pentru fundamentarea și adoptarea unei soluții finale corecte în Consiliul de Administrație.

Decizia Consiliului de Administrație va consemna soluția definitivă privind sumele nerecuperate, respectiv de acoperire prin provizioane, recuperare de la persoanele care se fac vinovate de aceste pierderi ale băncii, corelat cu atribuțiile ce revin fiecăruia, renunțarea expresă la pretențiile aferente debitelor neîncasate și suportarea lor din rezerve, după caz.

5.- Modalități specifice de creditare a sectorului privat al economiei

5.1. Creditarea clienților - persoane fizice

A.- Creditarea pe termen scurt a persoanelor fizice

Pentru sprijinirea persoanelor fizice care doresc să achiziționeze aparatură electrocasnică sau alte bunuri de folosință îndelungată (TV, frigidere, mașini de spălat, tehnica de calcul etc.) pe credit, băncile comerciale pot încheia convenții de colaborare cu societățile comerciale care au ca obiect de activitate vânzarea de bunuri de folosință îndelungată.

Identificarea societăților se efectuează de către sucursalele băncilor, care vor supune aprobării Comitetului de credit un *referat* privind obiectul de activitate al societății, bonitatea financiară a acesteia, structura stocurilor și nivelul prețurilor practicate, estimarea cifrei de afaceri și a plasamentului băncii în astfel de credite.

Volumul creditului bancar reprezintă, de regulă, 70% din valoarea bunului achiziționat, restul de 30% reprezentând aportul cumpărătorului.

Termenul de rambursare este de maximum 12 luni, în rate egale (rata plus dobânda).

Garanțiile creditului sunt bunurile cumpărate din credit, precum și veniturile cumpărătorului și/sau ale garanților.

Etapele analizei și aprobării creditului sunt următoarele:

a) Se întocmește *dosarul de vânzare* în rate de către agentul economic, care conține următoarele acte:

- contract de credit;
- contract de garanție mobiliara;
- adeverință de salarizare pentru cumpărător și cei doi giranți;
- factura de cumpărare a produsului;
- documentul ce atestă depunerea avansului de 30%, dacă este cazul;

b) Dosarul se remite băncii pentru *solicitarea creditului*. Actele necesare pentru întocmirea dosarului de credit sunt:

- scrisoarea de înștiințare din partea vânzătorului;
- cerere de credit;
- dovada depunerii avansului de 30% din valoarea totală a bunurilor facturate;
- adeverință de venit pentru client și cei doi giranți;
- factura de cumpărare.

c) *Aprobarea și acordarea creditului*

Aprobarea creditului este de competența sucursalei, iar acordarea acestuia se face prin virament, în contul agentului economic, deschis la banca ce creditează, după constituirea garanțiilor necesare.

d) *Rambursarea creditului* se face *în* rate lunare egale. În caz de neplată a doua rate lunare consecutive, societatea comercială cu care s-a încheiat convenția va plăti băncii valoarea integrală a creditului neachitat și dobânzile aferente.

Specific acestui tip de credit este faptul că banca și societatea comercială ce vinde bunuri pe rate *colaborează* împreună pentru dobândirea unui segment de piață, adoptând în acest scop strategii comune.

Scanned with OKEN Scanner

B.- Creditarea pe termen mediu şi lung a persoanelor fizice

Băncile comerciale, prin intermediul sucursalelor lor, sprijină financiar persoanele fizice în dobândirea de bunuri mobile şi imobile, prin acordarea de credite al căror obiect poate consta în:

- cumpărarea de locuinţe;
- construcţia de imobile cu destinaţia: locuinţă sau agrement, reparaţia sau modernizarea acestora;
- terenuri;
- cumpărări de autoturisme, bărci cu motor sau alte vehicule;
- mobilier, aparatură electrocasnică, echipamente de calcul sau alte bunuri de folosinţă îndelungată.

În toate cazurile, nivelul creditului ce se poate acorda este de 70% din costul investiţiei propuse şi se determină pe baza actelor ce stau la baza evaluării acesteia, respectiv:

– contractul de vânzare-cumpărare (în cazul locuinţelor, acest act trebuie să fie autentificat de notariat);
– deviz de lucrări;
– factura de vânzare-cumpărare;
– raport de evaluare (expertiză).

Volumul creditului ce se poate acorda este direct determinat de posibilităţile de rambursare. Pentru aceasta solicitantul va prezenta:

– adeverinţă de venit lunar, pentru persoana care contractează creditul şi respectiv a soţului/soţiei acestuia;
– adeverinţă de venit lunar pentru cel puţin doi giranţi;
– justificarea veniturilor suplimentare.

Valoarea totală a creditului, determinată în condiţiile de mai sus, variază de la bancă la bancă, iar perioada de creditare, în condiţiile arătate este cuprinsă între un an şi 5 ani.

Pentru construcţiile de imobile, inclusiv a celor cu destinaţia agrement, perioada de creditare este extinsă de către unele bănci, în anumite condiţii, chiar pînă la 10-15 ani. Se poate acorda o perioadă de graţie de 6 luni până la un an.

Dobânda se calculează pentru un număr egal de zile, raportat la un an calendaristic de 360 zile. Dobânda se va încasa la termenele şi în sumele prevăzute în *graficul de rambursare* a creditului, anexă la contract.

Acordarea creditului se realizează, de regulă, prin efectuarea de plăţi sub formă de virament, din contul persoanei creditate în cel al furnizorului bunului, şi numai în cazuri exprese prin eliberări de numerar.

Rambursarea creditului şi plata dobânzii se va face lunar, conform graficului întocmit la aprobare, prin debitarea automată a contului de disponibil al beneficiarului. Acestuia îi revine sarcina de a asigura la scadenţa plăţii sumele necesare onorării obligaţiei faţă de bancă.

Dacă pe parcursul creditării apar întârzieri la plata ratelor de credit şi a dobânzilor aferente, mai mari de 3 zile lucrătoare, banca va percepe o dobânda penalizatoare.

Pentru creditul acordat se vor constitui *garanţii* care să acopere nivelul acestuia precum şi dobânda aferentă primului an de creditare. Se pot constitui garanţii reale, mobiliare şi imobiliare, şi anume:

– ipoteca asupra imobilului cumpărat sau amenajat;
– ipoteca asupra altui imobil proprietate a solicitantului de credit;
– alte garanţii: - hârtii de valoare, depozite bancare, bunuri de valoare.

Acestea se vor elibera de sarcină numai după rambursarea integrală a creditului.

În privinţa creditelor destinate persoanelor fizice, cele mai multe bănci, au recurs, în ultimul timp, la o oarecare "*personalizare*" a acestora, introducându-le în *pachete de produse*

Scanned with OKEN Scanner

şi servicii ce fac obiectul unor acţiuni de marketing prin care se vizează dobândirea unor noi segmente de piaţă.

Pentru exemplificare, găsim potrivit să prezentăm succint pachetul de credite *"Familia mea"*, pe care Banca Comercială Română îl oferă clienţilor ei, persoane fizice, al cărui conţinut este format din următoarele tipuri de credite:

CREDITE IMOBILIARE

a) Credite pentru cumpărări de locuinţe şi terenuri aflate în intravilan

- termen –10 ani;
- suma maximă-85% din preţul locuinţei;
- garanţie – ipotecă de rang I asupra locuinţei +1 sau 2 giranţi.

b) Credite pentru modernizări/reparaţii/consolidări

- termen – 5 ani;
- suma maximă – 85% din valoarea devizului;
- garanţii – asigurarea lucrării de amenajare şi 1 sau 2 giranţi;

c) Credite temporare (punte).

Se acordă pentru asigurarea resurselor financiare necesare achiziţionării unei noi proprietăţi imobiliare până la vânzarea imobilului deţinut iniţial.

- Termen – 6 luni (rambursarea se va efectua într-o singura tranşă, la vânzarea locuinţei deţinute iniţial)
- Suma maximă – 80% din valoarea locuinţei ce urmează a fi vândută, evaluată de bancă;
- Garanţie – ipotecă de rang I asupra unei proprietăţi personale propuse spre valorificare + 1 sau 2 giranţi.

CREDITE PENTRU ACHIZIŢIONAREA DE AUTOTURISME

Se acordă pentru cumpărarea de autoturisme noi din producţia internă sau din import de la distribuitori autorizaţi.

- Termen – 5 ani;
- Garanţii – 1 sau 2 giranţi + asigurare CASCO.
- Suma maximă 80% din valoarea autoturismului.

CREDITE PENTRU BUNURI DE FOLOSINŢĂ ÎNDELUNGATĂ

Se acordă pentru achiziţionarea de mobilier, produse electronice, aparate menajere, calculatoare, birotică etc

- Termen –3 ani;
- Suma maximă – 85% sau 100 % din preţul bunului care se cumpără;
- Garanţii –1 sau 2 giranţi.

CREDITE PENTRU SĂNĂTATE

Se acordă pentru plata unor tratamente medicale.

- Termen –12 luni;
- Garanţii –1 sau 2 giranţi

CREDITE PENTRU CHELTUIELI DE ÎNVĂŢĂMÂNT

Se acordă pentru achitarea taxelor de înscriere şi pentru continuarea studiilor prin diferite forme de şcolarizare.

- Termen –12 luni;
- Suma maximă –100% din cheltuielile de şcolarizare;
- Garanţii – 1 sau 2 giranţi.

CREDITE PENTRU NEVOI TEMPORARE

Se acordă pentru acoperirea cheltuielilor ocazionate de diverse evenimente din viaţa unei familii pe termen de cel mult 12 luni.

Scanned with OKEN Scanner

CREDITE ÎN VALUTĂ

Se acordă persoanelor fizice rezidente în România sub formă de:

- Credite în valută pentru petrecerea de sejururi în străinătate, pe termen de cel mult 12 luni.
- Credite pentru plata unor forme de şcolarizare, pe termen de cel mult 3 ani, precum şi pentru participarea la simpozioane şi conferinţe în străinătate, pe termen de cel mult 12 luni.
- Credite pentru plata unor tratamente medicale în străinătate pe termen de cel mult 36 luni, precum şi pentru cumpărarea de produse tehnico-medicale, pentru uz personal, pe termen de cel mult 12 luni.

Caracteristicile generale ale acestor tipuri de credite pot fi formulate astfel:

- *Beneficiari* – sunt persoane fizice rezidente în România care realizează venituri lunare certe şi permanente, de principiu din salarii, inclusiv pensionarii.
- *Dobânda* – fluctuează în funcţie de evoluţia acesteia pe piaţa financiar-bancară şi se stabileşte funcţie de "*scoring*"-ul rezultat în urma analizei documentaţiei.
- *Rata totala lunară* este dată de rata creditului + dobânda, care împreună nu vor putea depăşi 1/3 din veniturile nete realizate de împrumutat şi soţul/soţia acestuia sau de un girant.
- *Avansul* – variază între 20% - 30%, în funcţie de tipul de credit solicitat.
- *Giranţi* –1 sau 2 persoane care realizează venituri nete certe permanente.
- *Asigurarea* bunurilor aduse în garanţie se face la o societate de asigurare – reasigurare agreată de Banca Comercială Română.

BANC POST, la rândul său, fiind o bancă profilată pe *retail-banking*, oferă clienţilor-persoane fizice, spre exemplu, un pachet diversificat al produsului credit, care, pe scurt, poate fi caracterizat astfel:

a).- *credite în lei, pe termen scurt, cu rambursare de pînă la 12 luni* pentru:

- credite pentru cumpărarea de obiecte de uz casnic şi gospodăresc;
- credite pentru vacanţă (turism);
- credite personale pentru consum;

b).- *credite în lei, pe termen mediu, cu rambursarea sumelor până la 5 ani* pentru:

- credite pentru cumpărarea de bunuri de folosinţă îndelungată;
- credite pentru cumpărarea de autoturisme, respectiv repararea lor;
- credite pentru cumpărarea de autoturisme cu constituire de depozite;
- credite pentru repararea, consolidarea sau amenajarea locuinţelor, amenajarea unor spaţii sau terenuri;

c).- *credite în lei, pe termen lung, cu rambursare până la 15 ani,* pentru:

- credite pentru cumpărarea de locuinţe de la unităţi specializate sau persoane particulare;
- credite pentru construcţia de locuinţe;
- credite pentru cumpărarea de terenuri intravilane.

d).- *credite în valută, pe termen scurt şi mediu, pentru:*

- efectuarea de excursii în străinătate (suma maximă fiind de 2.000 USD);
- studii în cadrul unor programe internaţionale de învăţământ (suma maximă fiind de 10.000 USD);
- achiziţionarea din import de bunuri de folosinţă îndelungată, cum ar fi autoturisme, mobilier, calculatoare, aparatură casnică, dotări ale cabinetelor ce ţin de domeniul profesiilor liberale şi altele.

Creditul reprezintă, în prezent, principala componentă a produselor şi serviciilor pentru persoane fizice. În ultimul timp am asistat la unele *transformări* importante nu numai în domeniul dinamicii creditului şi a numărului clienţilor solicitanţi şi beneficiari de credite, ci şi în ceea ce priveşte *diversificarea, modul de garantare* şi *operativitatea* în acordare, ele fiind

Scanned with OKEN Scanner

mutații realizate în favoarea beneficiarului. *Sistemul de gajuri*, de pildă, s-a înlocuit, acolo unde se poate, cu *garanția* societăților de asigurare agreate de bancă, marșându-se cât mai mult posibil pe elementele specifice *bancassurance*. Prin acest procedeu, *riscul de creditare* fiind transferat, este preluat, uneori aproape integral, de societățile de asigurare-reasigurare, banca beneficiind de o garanție ce poate deveni lichidă imediat, dacă se are în vedere faptul că societățile de asigurare agreate sunt, în același timp, și clienți ai băncii. Astfel se rezolvă, într-o bună măsură și problema creditelor neperformante plasate în sfera persoanelor fizice, care nu mai grevează portofoliul băncii, nu mai necesită provizioane și nu încarcă costurile de exploatare. În plus, în urmărirea debitorului rău-platnic, eforturile celor două instituții de profil sunt concertate.

În ceea ce privește *operativitatea* acordării, se are în vedere simplificarea în continuare a procedurilor de lucru și reducerea timpului de analiză și decizie și, implicit, a perioadei de "așteptare" pînă la acordare, ceea ce accelerează în economie înfăptuirea actelor de comerț. Analiza de tip "scoring" se perfecționează continuu și va deveni o *grilă*, aflată în sarcina calculatorului, moderatorii de credit având mai mult atribuții de a *verifica* corectitudinea unor documente sau de a analiza unele situații atipice. Se are în vedere, din ce în ce mai des, creșterea *competenței de aprobare a creditelor* la nivelul unităților operative, îndeosebi prin delegarea acesteia la nivel de șef de serviciu sau birou și, nu de puține ori, chiar la nivel de moderator, pentru sume considerate mai puțin riscante.

Încercând o caracterizare a fenomenului creditării persoanelor fizice, așa cum s-a manifestat el în ultimii doi ani și mai ales cum se manifestă el în prezent, putem afirma, fără să greșim prea mult, că, în orientarea lor, băncile comerciale pun un accent deosebit pe *creditele de consum,* care, prin natura lor, satisfac o extrem de largă diversitate de cerințe imediate ale persoanelor fizice, care, altfel, nu ar fi realizate cu resursele de care dispun. Creditul de consum este specific atât țărilor dezvoltate, cât și celor în curs de dezvoltare, cu deosebirea evidentă că, în primul caz, orientarea este către *creditul imobiliar*, iar în cel de al doilea, către *creditul pentru trezorerie*, pentru bunuri casnice, mobilier, autoturisme, echipamente de încălzire sau climatizare și într-o mai mică măsură pentru procurări sau construcții de locuințe.

Principalele motivații care argumentează un astfel de comportament ar putea fi considerate următoarele:

- specificul de bancă universală, impus prin licență, care obligă banca să fie prezentă pe piața de retail, atât în privința atragerii resurselor, cât și a plasării acestora cu prioritate către proprii săi clienți depunători;
- politica de dobândire de noi clienții, în sensul atragerii de cât mai multe persoane care să efectueze operațiuni prin bancă și care pot deveni mult mai ușor consumatorii produselor sau serviciilor lansate de bancă pe piață;
- preocuparea pentru îmbunătățirea structurii portofoliului de credite, prin alternativa oferită de persoanele fizice, comparativ cu cea a agenților economici, majoritatea acestora din urmă, aflându-se în faza restructurărilor și consolidării sistemului lor economico-financiar;
- diminuarea riscului prin plasamente mai sigure, știut fiind faptul că populația, în principiu, este un bun platnic, fiind prudent și preocupat de economisire;
- dezvoltarea ofertei de produse pentru unitățile operative mai mici ale băncii (agenții) care sunt de cele mai multe ori bine plasate pentru a promova activitatea de retail.

Majoritatea băncilor comerciale preconizează creșterii ale ponderii creditelor pentru populație în portofoliul total de credite, dorindu-se, de către unele dintre ele, ca aceasta să atingă nivelul de 25-30%, până la finele anului 2004.

Structura creditelor destinate populației a devenit destul de diversificată, însă aceasta, în principal, poate fi definită prin prezența a trei mari categorii de credite și anume:

Scanned with OKEN Scanner

- *Credite pentru activități cu caracter productiv* – respectiv cele destinate procurării de echipamente pentru cabinete particulare, mici magazine comerciale familiale, utilaje agricole pentru micii producători, şi alte activități cu caracter productiv, ce ajută la obținerea unor venituri şi, deci, uşurează sarcina debitorului.

În prezent acestea au o pondere relativ redusă datorită perioadei de involuție economică de până acum, a inflației şi dobânzilor mari, dar, o dată cu redresarea economică, se poate conta atât pe o diversificare, cât şi pe o creştere a volumului acestor credite.

- *Creditele pentru consum* – respectiv cele destinate achiziției de bunuri de folosință casnică, autoturisme, pentru trezorerie, vacanțe, studii, tratamente medicale etc. Ele reprezintă, pentru moment, categoria cea mai solicitată.
- *Creditul ipotecar* – destinat construirii, extinderii, amenajării, consolidării sau cumpărări de locuințe şi terenuri prin *ipotecarea* acestora în favoarea băncii, beneficiarul, devenind proprietar numai după rambursarea integrală a creditului şi achitarea dobânzii.

Un alt instrument, mai puțin cunoscut şi folosit la noi, dar legat de domeniul creditării persoanelor fizice, este acela al ***garanțiilor bancare*** pe care o bancă le pune la dispoziția clientului său. În țările dezvoltate este destul de extins sistemul garanțiilor bancare pentru *angajamente financiare* încheiate de persoane fizice pe perioade mai lungi de timp (plata chiriilor, plata unor servicii ca telefoanele, tv-cablu, electricitate, apă, salubritate, a unor taxe şcolare, executări de lucrări de întreținere şi reparații) sau *garanții de bună execuție*, pe anumite perioade etc. Asemenea garanții implică, pe lângă existența în bancă a contului plătitorului, derularea unui anumit volum de operațiuni prin cont, existența unor depozite şi o cunoaştere cât mai bună a situației financiare a clientului. Între bancă şi client se creează, în acest context, o *relație de încredere* reciprocă, o *stabilitate* pe termen lung în privința afacerilor, în beneficiul ambelor părți.

5.2. Modalități de creditare ale agenților economici privați

Creditele acordate clienților persoane juridice reprezintă, pentru orice bancă comercială, cel mai important *plasament activ*, cu cel mai mare randament, aducător de venituri, suportul financiar al existenței sale. Prin creditarea activităților lucrative, băncile comerciale îşi aduc aportul nemijlocit la *finanțarea economiei*, punând la dispoziția agenților economici resursele necesare derulării afacerilor lor, înfăptuirii actelor de comerț.

Creditele se acordă de către bănci, la cererea clienților lor, numai dacă aceştia îndeplinesc cumulativ următoarele *condiții*:

- sunt constituiți şi funcționează conform legii şi posedă capital social vărsat potrivit statutului;
- desfăşoară activități legale şi eficiente potrivit statutului de funcționare, având un nivel corespunzător al indicatorilor de bonitate;
- din analiza fluxurilor de lichidități, care urmează să fie cesionate băncii, rezultă că există posibilități reale de rambursare la scadență a ratelor de credit şi de plată a dobânzilor aferente;
- prezintă credibilitate pentru utilizarea cu eficiența scontată a împrumuturilor, rambursarea integrală la scadență a creditului şi achitarea dobânzilor;
- prezintă, sub forma garanțiilor reale, a celor personale, a garanțiilor de companie (în cazul firmelor multinaționale de prim rang) sau a planurilor de afaceri, dovada consolidării creditului, a solidității acestuia;
- valoarea garanțiilor acceptate este mai mare sau cel puțin la nivelul creditelor solicitate şi a dobânzilor aferente, calculată pe întreaga perioadă de creditare;
- îşi derulează activitatea prin conturi deschise la unitățile teritoriale ale băncii;

acceptă clauzele din contractul de credit.

Scanned with OKEN Scanner

Băncile pun la dispoziția firmelor o gamă extrem de diversificată de credite, deseori fiind livrate sub forma unor *pachete de produse de credit.* Modalitățile, metodele și tehnicile de creditare promovate de bănci sunt menite să sprijine clienții în conceperea și dezvoltarea afacerilor lor, sunt compatibile cu natura acestora și sunt supuse unor permanente perfecționări. Important este ca ele să asigure clienților accesul la resursele de capital necesare, să inducă un cost al creditului justificat economic, să permită un maximum de operativitate, precizie și eficiență în derularea procesului creditării, în condițiile diminuării riscului.

Principalele *tipuri de credite* acordate de către băncile comerciale clienților lor, persoane juridice, sunt următoarele, fără a ne limita exclusiv la acestea:

- credit pentru finanțarea curentă a costurilor activităților lucrative;
- credit pentru construirea, extinderea, reamenajarea, consolidarea și/sau cumpărarea de imobile cu destinație productivă și administrativă, precum și de terenuri;
- credit pentru efectuarea de lucrări de modernizare în spații productive, de echipare industrială și /sau comercială;
- credit pentru achiziționarea de autoturisme, alte mijloace și instalații de transport, din producția internă sau externă;
- credit global de exploatare;
- credit pentru finanțarea stocurilor curente;
- credit pentru finanțarea stocurilor sezoniere;
- credit pentru export/import;
- credit de scont;
- credit de factoring;
- credit de forfetare;
- credit pentru facilități de cont (overdraft);
- credit de trezorerie pentru valuta vândută;
- credit pentru echipamente industriale și comerciale pe termen mediu și lung;
- linii de credite;
- credite în valută pe termen scurt;
- credite în valută pe termen mediu și lung;
- credit pentru activitatea de leasing;
- credit pe documente (cecuri) remise spre încasare;
- credit pentru cumpărarea de acțiuni și/sau active de la societățile care se privatizează.

În ce ne privește, vom prezenta, în continuare, *caracteristicile de bază*, la câteva dintre tipurile de credit pe care le considerăm, pentru moment, mai reprezentative.

A. Creditarea agenților economici prin intermediul liniilor de credit

Linia de credit este o *modalitate* de creditare a agenților economici pentru completarea capitalului curent de lucru. Prin intermediul ei se stabilește un *plafon global în* limita căruia se pot efectua plăți prin contul curent. Soldul debitor al acestui cont nu poate depăși plafonul aprobat (limita de creditare).

Acordarea liniilor de credit se face în conformitate cu Normele metodologice de creditare ale băncii comerciale, parcurgându-se obligatoriu cele trei etape specifice: - negocierea creditului; - contractarea creditului; - acordarea și rambursarea creditului.

Destinația liniei de credit poate fi:

- pentru activitate de producție;
- pentru activitatea de prestări servicii;
- pentru activitatea de comerț (en gross si/sau en detail)

Scanned with OKEN Scanner

Linia de credit se acordă numai acelor agenți economici care au un *flux ritmic* de încasări şi plați, au *continuitate* în activitatea lor şi au demonstrat un comportament corespunzător, atât pe piață, cât şi în relația cu banca.

Nivelul liniei de credit se stabileşte pe baza *bugetului de trezorerie* întocmit de către fiecare agent economic, pentru întregul an, cu defalcare pe trimestre şi luni, pe baza datelor înscrise în programele de producție şi în planul de afaceri.

Agentul economic trebuie să aibă contul de disponibilități băneşti de bază deschis la banca care creditează şi să efectueze, prin acest cont, toate operațiunile de încasări şi plăți generate de activitatea desfăşurată.

Plafonul maxim al liniei de credit va fi stabilit, la acordare, în funcție de specificul activității agentului economic, fiind condiționat de plățile şi încasările medii lunare, din perioada următoare.

Agentul economic trebuie să posede *garanții* a căror valoare să acopere circa 120% din plafonul liniei de credit şi dobânda aferentă unui trimestru.

Linia de credit nu poate să fie *acordată* pe o perioadă mai scurtă de 3 luni şi respectiv pe o perioadă mai lungă de 12 luni. Practica a demonstrat că cel mai eficient mod de a conlucra cu clientul, pe bază de linie de credit, este acela în care se are în vedere acordarea liniei de creditare pentru un an de gestiune, care să corespundă şi anului calendaristic. Acordarea ei este expresia permanentizării relației cu clientul, a fidelizării sale, a conlucrării celor doi parteneri, bancă şi client, pentru a dobândi succese în evoluția lor.

Angajarea efectivă a liniei presupune efectuarea de plăți, din dispoziția clientului, sub controlul băncii, astfel încît soldul debitor al contului să nu depăşească, la sfârşitul zilei operative, plafonul aprobat. Dacă angajarea presupune o succesiune de plăți, orice încasare în favoarea clientului este considerată a rambursare de credit. Soldul debitor înregistrat la sfârşitul zilei reflectă mijloacele băneşti ale băncii, puse la dispoziția clientului sub forma creditului, pe de o parte, iar pe de altă parte obligația clientului de a le folosi conform destinației prestabilite, de a le rambursa şi plăti dobânda aferentă.

Reînnoirea liniei de credit se va face anual, pe bază de contract şi numai în urma unei ample analize a situației economico-financiare a clientului, a garanțiilor existente, a programelor de activitate din perioada următoare, iar derularea ei se va realiza integral numai prin contul curent.

Gestionarea liniei de credit se realizează de către moderatorul de credite, care urmăreşte sistematic respectarea destinației creditului, conform contractului, derularea programelor de activitate ale clientului şi realizează *trimestrial* analiza bonității clientului, pe baza datelor înscrise în situațiile sale financiar-contabile. Pe parcursul anului, funcție de rezultatul analizelor trimestriale, de modul în care se derulează afacerile, se poate proceda la *ajustări* intratrimestriale ale liniei de credit, fapt recomandat în mod deosebit de experiența practică. În acest context, linia de credit poate fi *suplimentată* sau *diminuată*, după caz, în funcție de necesități şi numai în urma analizei activității clientului. Plata dobânzilor se operează prin contul curent, identic cu celelalte plați.

Schimbarea destinației liniei de credit, neutilizarea integrală, precum şi nerespectarea altor clauze contractuale, impun luarea unor *măsuri* imediate din partea băncii, cum ar fi:

- aplicarea unui comision pentru neutilizare, stabilit pe baza deciziei băncii sau a unor dobânzi penalizatoare, după caz;
- sistarea temporară sau definitivă a liniei de credit;
- reducerea liniei de credit;
- declararea liniei de credit scadentă anticipat şi rambursarea ei, cu plata dobânzilor şi comisioanelor aferente.

Analiza liniilor de credit la fiecare client şi stabilirea necesarului total de credit pentru trimestrul următor este o *acțiune* amplă, realizată sistematic şi într-un mod responsabil de

Scanned with OKEN Scanner

către fiecare sucursală, rezultatele urmând să fie remise Centralei băncii, respectiv, Direcției de Credite și Scont.

Scopul analizei liniilor de credit constă în:

- urmărirea respectării destinației liniilor de credit;
- evaluarea capacității de rambursare și plată a dobânzilor;
- prognoza necesarului de credite pentru perioada imediat următoare;
- obținerea de informații privind gradul de angajare a liniei de credit, precum și de stabilire a soldului mediu lunar neutilizat al liniilor de credit;
- prevenirea apariției unor situații nedorite, riscante, în activitatea economico-financiară a agenților economici;
- existența faptică a garanțiilor.

Pentru analiza la trimestru, sunt vizate cu preponderență următoarele:

- bugetul de trezorerie, realizat pe perioada anterioară, care este comparat cu cel proiectat;
- bugetul de trezorerie estimat pentru trimestrul următor și calculul capitalului de lucru;
- analiza, care să cuprindă calculul *indicatorilor de performanță* stabiliți la clasificarea portofoliului de credit și încadrarea clientului în categorii de performanță, bazate pe ultimele balanțe de verificare contabilă, a situației patrimoniului și a contului de profit și pierderi;
- respectarea destinației creditului (se urmărește de către fiecare moderator pe fiecare client luat în parte);
- verificarea faptică a garanției creditului;
- analiza posibilităților de rambursare a liniei de credit și de plată a dobânzilor.

Toate aspectele menționate mai sus se vor consemna intr-un *referat* care va fi supus spre informare și aprobare șefului ierarhic și remis, de regulă, în *copie* Direcției de Credite și Scont din Centrala băncii.

Rezultatele analizei periodice, respectiv excedentul sau deficitul de capital de lucru trebuie să stea la baza reînnoirii, reducerii/suplimentării sau rambursării integrale a liniilor de credit.

Toate aspectele privind modul de derulare a liniilor de credit trebuie să constituie subiectul unei colaborări permanente între bancă și beneficiarul de credite, o modalitate tehnică de a consolida și perfecționa *relația "bancă – client"*.

B. Creditarea pe termen scurt a agenților economici, prin conturi separate de împrumut

Băncile comerciale pun la dispoziția întreprinzătorilor câteva *tipuri de credite*, mai semnificative, pe care le acordă prin *conturi separate de împrumut*.

Creditele pentru finanțarea stocurilor temporare de producție

Aceste credite sunt acordate clientelei pentru finanțarea operațiunilor ce au un caracter ciclic, pe baza documentației prezentate de către agenții economici, din care să rezulte obiectul creditării și *cauzele economice* care au determinat formarea stocurilor respective (primirea de la furnizori a unor materii prime și materiale în avans față de termenele din contracte, aprovizionări în loturi optime, întreruperea producției din motive justificate, expedierea în loturi comerciale a produselor, decalarea termenelor de livrare a produselor către beneficiari etc.).

Fac obiectul acestei categorii de credite și stocurile care au fost aprovizionate deja în perioada precedentă, fără a fi încă lichidate și stocurile care urmează a fi aprovizionate de către agentul economic, pe baza de contracte ferme de desfacere.

Scanned with OKEN Scanner

Creditele pentru finanțarea stocurilor sezoniere de materii prime și produse agroalimentare

Aceste credite se acordă agenților economici care constituie astfel de stocuri (produse agricole reprezentând materie primă pentru prelucrare, produse agroalimentare reprezentând produsul intermediar sau cel finit), precum și orice alte stocuri care nu sunt de natura celor curente și se consuma intr-o perioada mai mare de un trimestru, fără a depăși 12 luni de la constituire.

În vederea acordării creditelor, moderatorii de credite vor analiza și verifica, la fața locului existența stocurilor sezoniere, condițiile de păstrare și gestionare, calitatea acestora, asigurarea desfacerii prin contracte și comenzi ferme, în perioadele imediat următoare.

Putem încadra aici creditarea stocurilor sezoniere ce țin de producerea, rafinarea, îmbutelierea și comercializarea uleiurilor vegetale, pe cele de prelucrarea și comercializarea produselor lactate, pe cele ce țin de vinificație, producerea berii, a băuturilor spirtoase, sucurilor concentrate și răcoritoarelor, a legumelor și fructelor, inclusiv a celor de pădure etc.

Creditele pentru facilități de cont

Facilitățile de cont reprezintă credite pe perioade scurte și foarte scurte de timp, de până la 15 zile calendaristice, acordate agenților economici care, din anumite cauze justificate economic, nu pot face față, temporar, plăților.

Aceasta categorie de credite se poate acorda agenților economici cu o situație economico-financiara foarte bună, clasificați, potrivit metodologiei de analiză a portofoliului de credite, în categoriile A și B, iar eventualele credite de care au beneficiat în perioadele anterioare au fost clasificate sistematic în categoriile de credit cu risc minim, respectiv "standard" sau "în observație".

Volumul creditului se determină pe baza analizei încasărilor medii zilnice din ultimele 3 luni, a posibilității eliminării cauzelor care au generat neîncasarea la termen a veniturilor preconizate și a previziunii privind încasarea creanțelor până la rambursarea creditului într-un termen maxim de 15 zile de la data punerii la dispoziție a creditului.

Agenții economici care nu au rambursat la scadență un credit pentru facilități de cont acordat anterior, nu vor mai putea beneficia timp de 3 luni de la rambursare de o nouă facilitate de cont.

Creditele de trezorerie pentru produsele cu ciclu lung de fabricație sau de desfacere

Aceste credite se pot acorda pe termene mai mari de 12 luni, fără a depăşi însă *ciclurile tehnologice* de execuție stabilite prin documentația tehnică.

În situația în care se lansează în fabricație produse sau lucrări, în avans față de perioada corespunzătoare ciclului de fabricație, calculată până la termenul de livrare din contract, cheltuielile generate de aceste produse sau lucrări vor putea fi creditate numai dacă agentul economic prezintă acordul beneficiarului privind livrarea anticipată a produselor respective.

Cuantumul creditelor de trezorerie pentru produse cu ciclu lung de fabricație sau de desfacere, ce se acordă prin cont separat de împrumut, se determină pe baza mișcării stocurilor și a producției în curs de fabricație estimată a exista în sold, la finele fiecărui trimestru, precum și a celorlalte elemente de cheltuieli aferente contractului, în limita costurilor totale planificate pe contract/comanda/produs.

Un exemplu ilustrativ pentru acest tip de credite îl reprezintă, de pildă creditarea stocurilor de pesticide procurate din import, precum și a cheltuielilor pe care le reclamă procesarea și desfacerea acestora.

Creditarea prin conturile separate de împrumut presupune, din punct de vedere tehnic, a se pune la dispoziția clientului sumele necesare, în limita plafonului aprobat, pentru a se realiza o succesiune de plăți legate de obiectul creditat. Acest lucru se va reflecta prin debitări

Scanned with OKEN Scanner

succesive ale contului analitic, pe măsura nevoilor, cu precizarea că soldul debitor al acestuia, la un moment dat, nu poate depăşi plafonul aprobat. El reflectă drepturile băncii asupra mijloacelor băneşti puse la dispoziţia clientului, respectiv obligaţia acestuia din urmă de a respecta destinaţia, de a le restitui la termenul prevăzut prin contract şi de a achita dobânda convenită. Rambursarea creditului va fi reflectată prin creditări succesive pe măsura achitării ratelor scadente.

C. Creditarea pe termen mediu a agenţilor economici privaţi

Acest tip de împrumut se caracterizează prin aceea că perioada de creditare este de circa 5-7 ani.

Astfel de credite se acorda pentru a se realiza *obiective de investiţii*, prin care se vizează, dezvoltarea afacerilor, mărirea cifrei de afaceri, menţinerea unui anumit segment de piaţă sau dobândirea unor noi segmente. Ele servesc clienţilor pentru a pune în operă programe ce ţin de strategiile lor de piaţă şi de dezvoltare.

Creditele pentru investiţii se acordă pentru:

- achiziţionarea de utilaje, instalaţii noi, performante, precum şi a altor mijloace fixe;
- modernizarea şi amenajarea spatiilor productive, precum şi a echipamentelor de producţie existente;
- reconsiderarea fluxurilor tehnologice, eliminarea punctelor înguste;
- echipamente industriale ce privesc introducerea în fabricaţie de noi produse, competitive atât pe plan intern, cât şi pe plan extern.

Creditarea pe termen mediu, poate fi considerată, în prezent, o modalitate tipică, reprezentativă, pentru modul în care băncile comerciale care dispun de astfel de resurse se implică în susţinerea strategiilor de piaţă ale clienţilor privaţi loiali băncii şi au dobândit performanţe financiare notabile.

D. Creditarea pe termen mediu a întreprinderilor mici şi mijlocii pe baza unor programe de cooperare

În ultima perioadă sunt tot mai frecvente situaţiile în care băncile comerciale româneşti derulează programe de creditare al întreprinderilor mici şi mijlocii, cooperând în acest sens cu instituţii financiare străine. Sunt cunoscute în acest sens colaborările cu BERD, Fondul Româno-American pentru Investiţii, cu alte bănci sau fonduri de investiţii din ţările europene. Specific este faptul că sursele de creditare aparţin instituţiilor financiare internaţionale abilitate să crediteze acest sector, în timp ce analiza şi instrumentarea documentaţiei, gestionarea creditelor acordate, se realizează în exclusivitate de specialiştii băncilor comerciale româneşti implicate. Aprobarea creditului se face, de regulă, de către un Comitet Mixt, în componenţa căruia intră şi unul sau mai mulţi reprezentanţi ai instituţiei financiare. Derularea operaţiunilor prin conturi ce privesc acordarea, rambursarea şi încasarea dobânzilor ce se cuvin, cade în sarcina băncii comerciale româneşti. În cazul apariţiei unor disfunctionalităţi (credite restanţe, executări silite etc.) generatoare de pierderi, banca comercială îşi asumă o cotă de responsabilitate potrivit acordului încheiat, ca de altfel şi pentru participarea la câştig.

Programul constă în acordarea de împrumuturi, de cele mai multe ori în USD, din fondurile puse la dispoziţie, sub formă de microcredite şi credite pe termen mediu (până la 5 ani), cărora le sunt stabilite plafoane minime. Condiţiile de creditare sunt prevăzute în contractul încheiat de banca comercială cu instituţia financiară, faţă de care nu sunt permise abateri.

Atribuţiile şi responsabilităţile ce revin moderatorilor de credite implicaţi în derularea unor astfel de programe sunt legate de:

- furnizarea tuturor informaţiilor şi explicaţiilor solicitate de clienţi cu privire la termenii şi condiţiile de acordare a creditelor;

Scanned with OKEN Scanner

- analiza, evaluarea inițială și întocmirea propunerilor de împrumut pe baza cererilor, propuneri ce vor fi avizate de Comitetul de Credite și Risc din Centrala băncii;
- întocmirea tuturor formularelor precizate prin normele specifice de lucru cu privire la: cererea de împrumut, prin colaborarea moderatorului de credite cu coordonatorul de credite al instituției financiare;
- prezentarea creditului pentru discuție și aprobare la Comitetul Mixt de Credit (CMC);
- documentația de încheiere a împrumutului;
- formularele și rapoartele ulterioare încheierii împrumuturilor;
- evaluarea garanțiilor mobiliare și imobiliare ale clientului;
- urmărirea vărsării sumelor în contul împrumutatului, după întocmirea tuturor documentelor;
- monitorizarea creditelor prin:
  - urmărirea respectării destinației creditului;
  - contacte pentru a anunța clientul despre apropierea termenului de plată lunar și a sumelor de onorat, în special la apariția unei stări de întârziere a plăților;
  - vizite la firmă, care vor fi periodice, dar obligatorii, dacă starea de întârziere a plăților persistă;
  - rapoarte informative lunare către bancă cu privire la administrarea împrumuturilor;
  - depunerea tuturor eforturilor pentru recuperarea împrumuturilor/pierderilor în cazul apariției unor executări silite.

E. Creditarea agenților economici privați pentru cumpărarea de acțiuni și active de la societățile comerciale care se privatizează

Numeroase bănci comerciale se implică în programul de privatizare al societăților comerciale cu capital de stat prin:
acordarea de credite pe termen scurt și mediu persoanelor fizice și juridice, pentru cumpărarea de acțiuni și active de la societățile care se privatizează;
eliberarea de scrisori de garanție bancară (pentru o valoare de până la 3% din prețul de ofertă anunțat) pentru participarea cumpărătorului la licitație.
eliberarea de scrisori de bonitate financiară pentru participarea ofertanților la negocierea directă în scopul cumpărării de acțiuni.

Vânzarea *acțiunilor* emise de societățile comerciale și deținute de stat, prin Fondul Proprietății de Stat (FPS), precum și a *activelor* acestora trebuie să se realizeze cu respectarea următoarelor *principii*:

- asigurarea transparenței tranzacțiilor;
- stabilirea prețului de vânzare în baza raportului dintre cerere și ofertă;
- asigurarea egalității de tratament între cumpărători.

Vânzarea acțiunilor și activelor societăților comerciale care se privatizează, se poate realiza, după caz, *cu plata în rate* sau *cu plata integrală*.

Particularitățile acestor credite se refera cu precădere la *calitatea de acționar* a clientului, precum și la specificul *garanțiilor* ce urmează a se constitui.

- În cazul în care se cumpără *acțiuni*:
  - se poate credita *avansul* în proporție de maximum 80% în situația în care acțiunile se vând cu plata în rate, restul de 20% fiind aportul cumpărătorului;
  - se poate credita maximum 80% din valoarea acțiunilor cumpărate, în situația vânzărilor de acțiuni cu plata integrală, diferența de 20% fiind, de asemenea, aportul propriu al cumpărătorului.

Scanned with OKEN Scanner

- Pentru achiziționarea de *active* se poate credita numai cumpărarea de active la care plata se face integral, creditul reprezentând maxim 80% din valoarea activului, diferența de 20% fiind suportată din contribuția cumpărătorului.

Documentația în baza căreia se negociază acordarea creditului trebuie să cuprindă:

- cererea de credite semnată de conducerea societății;
- actele de constituire a societății;
- aprobarea Adunării Generale pentru cumpărarea acțiunilor sau activului și pentru contractarea creditului cu această destinație.
- împuternicirea acordată de Adunarea Generală persoanei care să reprezinte societatea în relațiile cu banca;
- dosarul de prezentare, întocmit de vânzător (din care rezultă și condițiile de ofertă);
- documentația privind evaluarea acțiunilor sau activelor care se cumpără, rapoarte de evaluare;
- bilanțul contabil pentru anul trecut și pentru anul în curs, ultima balanță de verificare;
- bugetul de venituri și cheltuieli pentru anul de gestiune în curs;
- proiecția fluxului de numerar până la rambursarea integrală a creditului;
- contractul de vânzare cumpărare semnat de părți;
- alte documente semnificative.

După *licitație* se va prezenta contractul de vânzare cumpărare semnat de FPS și cumpărător, din care să rezulte în mod clar termenii tranzacției.

Analiza documentației sub aspectul legalității și sub aspect economico-financiar vizează:

- situațiile financiar-contabile ale ultimilor doi ani de activitate: situația prezentă și în perspectivă a cumpărătorului (solicitant al creditului);
- regimul juridic al obiectului tranzacției;
- relațiile contractuale în care este implicat activul cumpărat, valabilitatea acestor relații;
- poziția produselor pe piața internă și externă;
- perspectiva afacerii privită prin prisma noului patronat al activului cumpărat;
- evaluarea corectă a acțiunilor, în funcție de informațiile de pe piața Bursei de Valori București sau RASDAQ, în cazul acțiunilor care sunt listate, respectiv și/sau a activelor ce se cumpără;
- raportul de contraevaluare a activelor întocmit de către evaluatorul băncii;
- posibilitățile de rambursare ale creditului și de plată a dobânzilor.

Garantarea creditului și a dobânzilor aferente se va face prin:

- *acțiunile* ce fac obiectul creditului, în practică ajungându-se la o proporție de până la 200% la valoarea evaluată de bancă, acțiuni care pe perioada creditării nu pot fi tranzacționate la bursă sau pe piața extrabursieră;
- *bunuri mobiliare și imobiliare* ale societății cumpărătoare și/sau ale managerilor societății, care vor fi asigurate și cesionate în favoarea băncii, în proporție de 120%.

Angajarea creditului, atât în cazul cumpărării de acțiuni, cât și de active, este *condiționată* de semnarea contractului de vânzare-cumpărare și prezentarea lui în original.

Dobânda creditelor acordate pentru cumpărări de acțiuni sau active este cea stabilită prin decizii ale băncii comerciale în vigoare la data negocierii. Plata dobânzii se face lunar, clientul având obligația de a alimenta contul de disponibil cu sumele necesare. Rambursarea creditului se face potrivit scadențelor stabilite prin contractele de credit.

În cazul în care, o societate nu onorează la scadență două rate succesive, dividendele aferente acțiunilor cumpărate vor constitui și ele, obligatoriu, o prima sursă de rambursare, în acest sens, în contractul de cesiune de acțiuni fiind absolut necesar a se face o astfel de mențiune.

Scanned with OKEN Scanner

6. Noile produse bancare privind creditarea agenților economici privați promovate de către băncile comerciale românești

Băncile comerciale românești au demonstrat în ultima perioadă că sunt preocupate în mod deosebit de promovarea imediată a unor noi produse și servicii, prin care să-și susțină clientela în strategiile sale de firmă, pe de o parte, iar pe de altă parte, să-și consolideze, prin aceasta, poziția dobândită pe piața bancară românească și să reziste concurenței, devenită, mult mai acerbă, cu deosebire din partea băncilor străine.

A. Cărțile de credit

O primă facilitate pe care băncile încearcă să o promoveze din ce în ce mai mult, în domeniul creditării, o reprezintă punerea la dispoziția clienților săi a *cărților de credit* (credit card).

Prin utilizarea lor s-a dovedit că ele au revoluționat serviciile bancare și, prin aceasta, s-a contribuit la multiplicarea actelor de comerț în economie. Marii comercianți, de-a lungul timpului, au încercat să încarce conturile clienților cu diferite cheltuieli. Prin introducerea cărților de credit, clienții băncii beneficiază de credit pentru "descoperit de cont" (overdraft), în limita unui plafon convenit cu banca și rezultat în urma analizei situației sale economico-financiare. Comercianții, la rândul lor, pretind echivalentul serviciilor ce le-au prestat pentru consumator, uzând de credit-card. Din punct de vedere al clientului-consumator, acceptarea cardului sau de către comerciant este privit ca un *credit comercial* acordat de către acesta din urmă. Comerciantul, la rândul său, este imediat plătit de către bancă, având ca suport creditul acordat clientului său pe "descoperit de cont". Acest angajament dintre bancă, comerciant și clientul-consumator are multe caracteristici asemănătoare cu factoringul și este promovat strategic cu scopul dezvoltării afacerilor subiecților implicați.

B. Creditele de scont

O altă facilitate ce începe să câștige teren o reprezintă *creditele de scont*. Scontul reprezintă operațiunea prin care, în schimbul unui *efect de comerț* (cambie sau bilet la ordin), banca pune la dispoziția posesorului creanței suma reprezentând valoarea efectului, mai puțin taxa de scont și comisioanele aferente (agio), fără a fi nevoie a se aștepta scadența efectului respectiv. În cazul în care posesorul legal al unei cambii sau al unui bilet la ordin, dorește încasarea sumei înscrise în titlul de credit înainte de scadență, acesta poate gira titlul către o societate bancară, recurgând la operațiunea de *scontare*. Creditul de scont se garantează cu însăși titlul respectiv, pentru care, pe calea girului, drepturile de creanță izvorâte din acesta revin în întregime direct băncii care le-a scontat.

De pildă, în situația în care un client al Băncii Comerciale Române S.A., care este posesorul unei cambii și dorește să intre în posesia banilor, reprezentând contravaloarea cambiei, înainte de scadență, acesta se va adresa în vederea scontării unității sale bancare. Achitarea are loc la așa numita *valoare actuală a scontului* (V_{as}), ce se determină ca diferență între valoarea nominală a cambiei (V_n) și taxa de scont (Ts), aferentă perioadei cuprinsă între momentul scontării și momentul scadenței cambiei.

$$V_{as} = V_n - Ts$$

Prezentarea titlurilor în vederea scontării la bancă se face cu cel puțin 15 zile lucrătoare înainte de scadență, pentru a da posibilitatea personalului bancar să efectueze analiza bonității trasului.

Taxa scontului se va calcula de către lucrătorul bancar după următoarea formulă:

$$T_s = V_n \times D \times N_z/365 \times 100$$

unde:

Scanned with OKEN Scanner

T_s – taxa scontului;
D – nivelul dobânzii în procente;
N_z – numărul de zile calendaristice dintre data scontării şi ziua scadenţei;
V_n – valoarea nominală a titlului, înscrisă pe cambie la rubrica special rezervată nivelului dobânzii.

Exemplificare:

S.C. EASTMAN IMPEX S.R.L. doreşte să încaseze suma de 50.000.000 lei reprezentând contravaloarea cambiei scadentă la 19 iunie a.c., la data de 20.05.a.c.

În acest scop , depune cambia la Banca Comercială Română S.A., însoţită de o cerere de scontare. Dobânda practicată este de 55%.

La data de 20.05.a.c. se stabileşte că:
Taxa scontului este de T_s = 50.000.000 x 30 zile x 55/365x100 = 2.260.200 lei
Valoarea actuală a scontului este de Vas = 50.000.000 – 2.260.200 = 47.739.800 lei.
În contabilitate se operează:

3031 "Titluri de plasament" = 25.11.1-1/ROL Cont curent – 47.739.800 lei

La data scadenţei (19.06.a.c.) unitatea bancară debitează contul trasului, S.C. EASTMAN IMPEX S.R.L. cu valoarea cambiei, creditează contul 3031 "Titluri de plasament" cu suma scontată, precum şi contul 7033 "Venituri din titlurile de plasament" cu taxa scontului:

2511.1-1/ ROL Cont curent	= %	50.000.000 lei
S.C. EASTMAN IMPEX	3031	47.739.800 lei
	"Titluri de plasament"	
	7021	2.260.200 lei
	"Dobânzi din op.de scont"	

C. Credite pentru operaţiuni de leasing

Băncile se pot implica în finanţarea operaţiunilor de leasing fie prin creditarea utilizatorului, fie prin creditarea locatorului, respectiv a societăţilor de leasing.

Obiect al contractului de leasing pot fi bunuri imobile, bunuri mobile de folosinţă îndelungată, aflate în circuitul civil, cu excepţia înregistrărilor pe bandă audio şi video, a pieselor de teatru, manuscriselor, brevetelor şi a drepturilor de autor. Ele devin implicit obiect al creditării bancare, dacă în derularea operaţiunii de leasing se apelează la creditul bancar.

De pildă, Banca Transilvania acorda credite în lei şi valută pentru activitatea de leasing atât societăţilor de leasing (locatori), cât şi utilizatorilor (locatari), sub forma unor credite sau limite maxime de expunere pe client, astfel:

- *Credite/limite maxime de expunere,* pentru societăţi de leasing

Creditele se acordă, de regulă, pe termen de maxim 4 ani, corespunzător duratei contractelor de leasing. Ele se acordă ca procent din valoarea bunurilor care fac obiectul leasingului, fiind incluse şi cheltuielile legate de asigurări, taxe etc., astfel:

- până la 85% pentru societăţile de leasing încadrate după performanţe la calificativul "foarte bine";
- până la 80% pentru cele încadrate la calificativul de "bine";
- până la 70% pentru societăţile de leasing având calificativul "satisfăcător".

Excepţii de la durata de creditare şi procentul de creditare din valoarea bunurilor, menţionate mai sus, sunt cazurile în care obiectul leasingului constă din:
utilaje, instalaţii şi echipamente tehnologice expuse la uzura morală, caz în care procentul maxim de finanţare va fi de 50% din valoarea acestora (ex. tehnica de calcul, echipamente pentru telefonie) iar durata maximă de creditare este de 2 ani;
mijloace de transport auto străine, second hand. La stabilirea duratei de creditare se va avea în vedere ca aceasta plus vechimea mijlocului de transport auto să nu depăşească 6 ani.

Scanned with OKEN Scanner

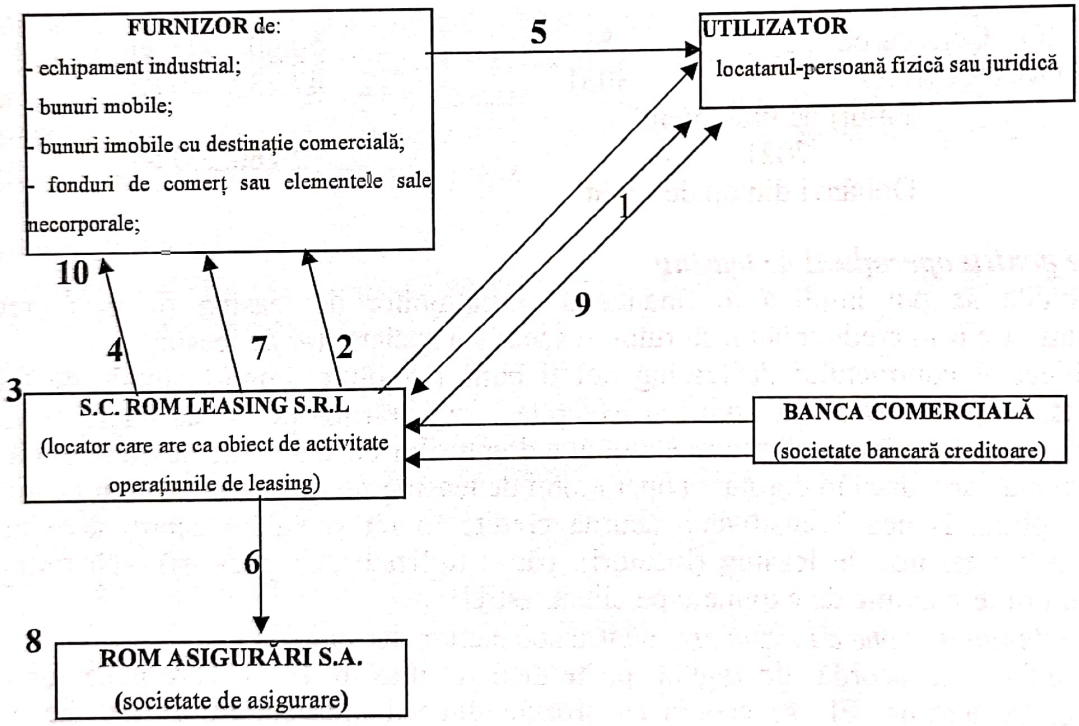
- *Credite pentru locator*, respectiv, *utilizator*, după cum urmează:
  - credite pe termen scurt sau mediu pentru plata *avansului* către societatea de leasing (client al băncii), de până la 30% din valoarea bunului;
  - credite pe termen scurt pentru plata de către utilizator a unor pachete de *rate de leasing* sau a *valorii reziduale*.

La acordarea creditului, banca verifica dacă bunul este asigurat şi stipulează în contract cesionarea în favoarea băncii a drepturilor asiguratei care decurg din polița de asigurare.

Durata pentru care se acordă creditele nu poate depăşi durata contractului de leasing. În acest scop contractul de credit va conține clauza conform căreia contractul nu va putea fi reziliat înainte de expirarea duratei pentru care a fost încheiat. În plus, în contractele de credit, se prevede clauza conform căreia, plata ratelor de leasing, de către utilizator, trebuie să fie efectuată numai prin contul curent al locatorului (societății de leasing) deschis la banca creditoare.

Garantarea creditului bancar constă, prioritar în *gajul bunurilor* care fac obiectul leasingului şi în *cesiunea creanței* de redevență.

Schema relațională în cazul creditării operațiunilor de leasing este următoarea:



1.- Utilizatorul prezintă oferta de bunuri, eventual cu denumirea furnizorului, se încheie contractul de leasing şi achită avansul;
2.- Încheierea contractului de vânzare – cumpărare cu furnizorul;
3.- Încheierea contractului de creditare cu banca;
4.- Plata avansului către furnizor;
5.- Livrarea bunului către utilizator şi încheierea procesului verbal de recepție şi punere în funcțiune;
6.- Angajarea creditului de locator (societatea de leasing);
7.- Plata totală către furnizor;
8.- Asigurarea bunului la o societate de asigurare;
9.- Transmiterea dreptului de posesie şi folosință către utilizator;
10.-Transferarea dreptului de dispoziție la valoarea reziduală.

Scanned with OKEN Scanner

D. Creditele de factoring

Factoringul este operațiunea prin care clientul, denumit "*aderent*", transferă proprietatea creanțelor sale izvorâte din documente comerciale (facturi), către bancă – denumită "*factor*", aceasta având obligația, conform contractului încheiat, de a asigura încasarea creanțelor aderentului, asumându-și totodată riscul de neplată al acestora. Banca, pe baza documentelor primite, plătește valoarea nominală a creanțelor mai puțin agio, fie imediat, fie la scadentă acestora sau la termenele contractuale de plată stabilite cu aderenții.

Factoringul se clasifica alături de scont și operațiunile asimilate, în categoria *creditelor pentru creanțe comerciale*.

Din punctul de vedere al modului de efectuare a plății creanțelor de către factor, factoringul poate fi:

- cu *plata imediată*, în cazul în care factorul (banca) achită aderentului contravaloarea facturilor la prezentarea lor;
- cu *plata la o dată viitoare*, aderentul urmând să prezinte facturile în viitor;
- *mixt*, atunci când factorul (banca) plătește la prezentare o parte din contravaloarea facturilor sub forma de avans, (până la cel mult 80% din valoarea acestora), iar diferența la o data viitoare.

Contractul de factoring încheiat cu această ocazie este acel tip de contract prin care clientul (*aderent*) cedează creanțele sale băncii (*factorul*), care, la rândul său, se obligă să preia activitatea de încasare a acestora, în schimbul unei taxe (*agio*).

Cedarea creanțelor se realizează prin intermediul unei subrogări convenționale, prin simpla transmitere a facturilor, fără nici o altă formalitate, factorul, respectiv banca, devenind proprietarul creanțelor.

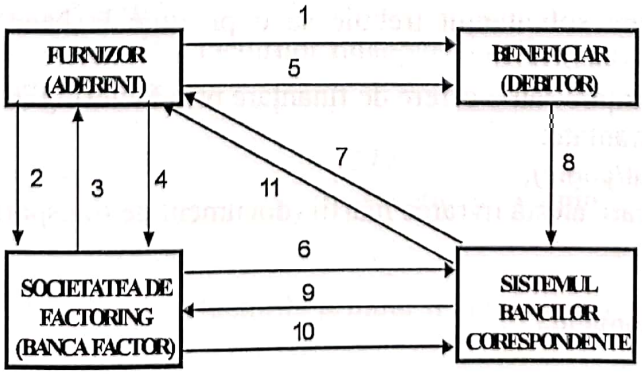
Băncile comerciale încep să acorde clienților lor *credite de factoring* atât în lei, cât și în valută, pentru creanțele comerciale materializate în facturi provenite din livrări de mărfuri, executări de lucrări și prestări de servicii, fie la intern, fie la extern, al căror termen de încasare nu depășesc un an de zile. Se preferă, de regulă, perioadele scurte și foarte scurte, pentru a se evita cât mai mult posibil riscul neîncasării creanțelor.

În cadrul unui contract de factoring, banca, în calitate de *factor*, asigură realizarea serviciilor ce decurg din contractul încheiat, asumându-și următoarele obligații:

- preluarea selectivă a facturilor, pe baza analizei documentelor justificative;
- plata creanțelor (facturilor) acceptate;
- gestionarea creanțelor preluate;
- asigurarea încasării contravalorii produselor livrate, lucrărilor și serviciilor facturate.

După primirea și acceptarea de către bancă a borderourilor de remitere a facturilor și a documentelor justificative prezentate de aderent, factorul (banca) îi plătește acestuia 80% din suma totală a creanțelor aprobate, în termen de două zile lucrătoare bancare. Diferența de 20% din valoarea nominală a creanțelor acceptate se va vira în aceeași zi în contul "*factoring indisponibil*", ele constituind de fapt *garanții* reținute aderentului pentru limitarea riscului la încasare, din cauze ce țin de eventuala nerespectare de către aderent a clauzelor din contractele comerciale.

Principalele etape și fluxul desfășurării operațiunii de factoring se prezintă în figura de mai jos:



Scanned with OKEN Scanner

În care:
1.-Întreprinderea furnizoare livrează mărfuri beneficiarului intern sau extern potrivit contractului încheiat.
2.-Furnizorul, client al băncii, prezintă societății de factoring cererea de plată a facturilor cuprinse într-un borderou.
3.-După analiza facturilor, societatea de factoring înștiințează aderentul despre facturile acceptate.
4.-Aderentul prezintă factorului facturile acceptate în original, împreună cu mențiunea cu privire la efectuarea subrogării.
5.-Aderentul notifică pe debitor asupra transferării dreptului de proprietate a creanțelor către factor.
6.-Societatea de factoring achită, prin intermediul sistemului băncilor corespondente, tranșa de 80% din contravaloarea facturilor acceptate.
7.-Banca furnizorului (aderentului), îl înștiințează pe acesta, prin extras de cont, despre creditarea contului sau cu suma respectivă.
8.-În baza notificării primite, la scadența stabilită în contractul economic, debitorul achită prin sistemului băncilor corespondente, valoarea integrală a facturilor către societatea de factoring.
9.-Banca factorului îl înștiințează pe acesta prin extras de cont despre creditarea contului sau cu valoarea integrală a facturilor acceptate.
10.-În termen de cel mult două zile lucrătoare de la încasarea contravalorii facturilor acceptate de la debitor, societatea de factoring are obligația de a achita prin sistemului băncilor corespondente și tranșa de 20% către aderent.
11.-Banca aderentului îl înștiințează pe acesta, prin extras de cont, despre creditarea contului sau cu cea de a doua tranșă reprezentând 20% din valoarea facturilor acceptate.

Creditele de factoring în lei se garantează cu însăși creanțele (facturile) respective, care prin operațiunea de factoring revin direct băncii ce le-a preluat.
Banca Comercială Română de pildă, oferă în prezent clienților săi finanțare în regim de factoring în lei și valută, pentru creanțele comerciale materializate în facturi provenite din livrări de mărfuri, executări de lucrări și prestări de servicii. Pentru a beneficia de finanțare în regim de factoring, solicitantul trebuie să prevadă în contractele/comenzile sale modalități de plată la termen.
Factoring-ul se practică în una din următoarele forme:
- *factoring de export* (în valută) - se referă la creanțe materializate în facturi externe în valută.
- *factoring intern* (în lei) - se referă la creanțe materializate în facturi emise la intern, în lei.

Apelând la factoring, clienții băncii pot beneficia de următoarele servicii:
- finanțare imediată pentru mărfuri livrate/servicii prestate;
- urmărirea încasării și evidența facturilor.
- se asigură acoperirea riscului de neplată a debitorilor pentru factoringul de export (în valută).

Documentația pe care solicitantul trebuie să o prezinte la bancă se compune din următoarele:
- formularul cerere de finanțare sau o cerere de finanțare prin factoring în cazul modalităților de plată garantate;
- facturile externe (original/copie);
- copii ale documentelor care atestă livrarea mărfii (document de transport, declarație vamală de export);
- chitanța subrogatorie;
- contract comercial sau comandă.

Scanned with OKEN Scanner

Perfectarea tranzacțiilor de factoring între client și bancă se concretizează în semnarea de către ambele părți a *Acordului cadru de factoring* sau a *contractului de vânzare-cumpărare creanțe.*

După aprobarea de către Centrală a cererii aderentului și încheierea acordului cadru de factoring, unitățile teritoriale vor înregistra în contabilitate *plafoanele de expunere pe debitor* (valoarea nominală a facturilor), astfel:

90319 "Alte deschideri de credite confirmate"	=	999 "Contrapartida"	20.000 EURO

În baza chitanței subrogatorii și a facturilor, Direcția Garanții și Finanțare Externă din Centrala băncii validează operațiunea de factoring, completând *„formularul de instructare privind operațiunile de factoring"*, care se va transmite unității operative.

Operațiunea de finanțare se înregistrează în contabilitatea băncii, astfel:

- pentru 80% din valoarea nominală a facturilor acceptate și care se încadrează în limita plafonului de expunere disponibil (adică 16.000= 80% * 20.000). (în cazul în care modalitatea de plată este un acreditiv irevocabil la termen sau plata este garantată cu scrisoare de garanție bancară, banca poate finanța facturile cumpărate și 100%)

20112 „ Factoring"	=	25211 „Conturi de factoring disponibil"	16.000 EURO

- diferența de 20% se înregistrează în contul de factoring indisponibil:

20112 „Factoring"	=	25212 „Conturi de factoring indisponibil"	4.000 EUR

Odată cu finanțarea cumpărării facturilor se diminuează și plafonul de expunere pe debitor:

999 „Contrapartida"	=	90319 „Alte deschideri de credite confirmate"	20.000 EUR

Concomitent cu operațiunea de finanțare se efectuează plata creanțelor comerciale acceptate cu finanțare imediată prin alimentarea contului curent al aderentului cu valoarea înregistrată în contul 25211 „Conturi de factoring disponibil" diminuată cu comisionul de factoring și comisionul de finanțare:

25211 „Conturi de factoring disponibil "	=	2511 „Conturi curente"

Comisionului de factoring este menționat în condițiile specifice ale *Acordului cadru de factoring* și se calculează astfel:

- % flat la valoarea nominală a facturilor finanțate și nefinanțate;
- în suma absolută pe factură.

25211 „Conturi de factoring disponibil"	=	3721 „Pozitie de schimb"

sau

2511.1 „Cont curent" - (pentru facturile primite și nefinanțate)

concomitent cu:

Scanned with OKEN Scanner

3722 „Contravaloarea poziției de schimb”	=	7029.12 „Comision pentru operații” de credit și factoring

Comisionul de finanțare este de asemenea menționat în condițiile specifice ale *Acordului cadru de factoring* și se aplica la valoarea finanțată a facturilor cumpărate, fiind calculat pe perioada de la data cumpărarii facturilor până la scadență.

25211 „Conturi de factoring disponibil”	=	376.2 „Venituri înregistrate în avans din operațiuni de factoring”

Înregistrarea pe *venituri* se efectuează astfel:

376.2 „Venituri înregistrate în avans din operațiuni de factoring”	=	3721 „Poziție de schimb”
3722 „Contravaloarea poziției de schimb”	=	7021.2 „Dobânzi din operațiuni de factoring”

La unitățile teritoriale destinatare încasarea facturilor se va înregistra astfel:

341.1 „Decontări interbancare”	=	20112 „Factoring”
25212 „Conturi de factoring”	=	2511 „Cont curent” - client

Există situații în care creanțele comerciale sunt *refuzate la plată* de către debitor datorită nerespectării condițiilor contractuale de către aderent. Pentru aceste situații se fac înregistrări contabile specifice; sumele sunt preluate din contul curent al aderentului, iar în cazul lipsei disponibilului în cont curent, se procedează la trecerea la restanță a valorii neacoperite. În caz de insolvabilitate a debitorilor, după 90 de zile de la scadența facturilor, sumele se primesc de la Societatea Internațională de Factoring.

Factoring-ul prezintă pentru practica financiar-bancară evidente avantaje și anume:

- disponibilitățile obținute pot fi utilizate în funcție de necesitățile imediate ale clienților, aceștia nefiind nevoiți să respecte o anumită destinație, precum în cazul unui credit;
- perioada de obținere de lichidități este mult mai scurtă decât în cazul unui credit, clientul obținând o îmbunătățire a cash-flow-ului; factorul asigură plata creanțelor clienților înainte de scadență, transformând o încasare “la termen” într-o încasare “la vedere”;
- numărul de documente cerut pentru obținerea finanțării prin factoring este mult mai redus decât cel necesar pentru acordarea unui credit;
- consultanță gratuită;

În cazul factoringului de export (în valută) în plus sunt de consemnat și următoarele avantaje:

- acceptarea creanțelor de către bancă este irevocabilă, dar implică buna execuție a contractului comercial din partea clientului;
- factorul preia riscul de neplată al debitorilor externi și asigură încasarea creanțelor;
- expertiză pentru fiecare dintre țările în care *aderentul* exportă, ca urmare a informațiilor obținute prin intermediul *factorului de import*;
- debitorul (importatorul) plătește contravaloarea creanțelor în țara sa, evitând un transfer valutar extern; totodată, el având posibilitatea să poarte corespondentă cu factorul de import în

Scanned with OKEN Scanner

propria limbă şi să-şi rezolve eventualele litigii în cadrul legii şi sub competenţa jurisdicţională a ţării sale, acestea fiindu-i familiare.

E. Creditele de forfetare

Forfetarea în termeni comuni este utilizată pentru "non-recourse sale" (nerecurgerea la vânzare). Acest termen este explicat ca şi o renunţarea de către forfetar, adică de către cumpărătorul drepturilor, de recurs asupra celor ce-şi vând drepturile de parteneriat, rezultate dintr-o afacere.

Aceşti termeni sunt de obicei folosiţi în exportul de bunuri şi servicii. Punctul de pornire este acordarea de către exportator, importatorului a unui *credit de furnizor.*

Tipurile de drepturi eligibile pentru forfetare sunt următoarele:

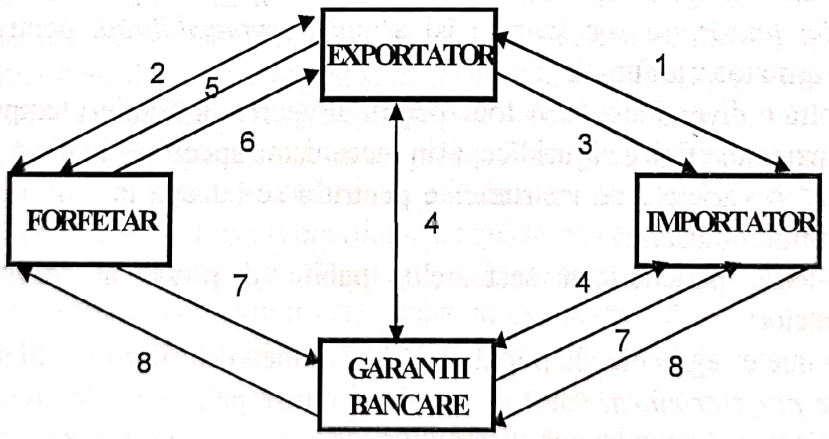
- cambii sau trate emise cu ocazia schimbului, din care reiese pentru fiecare rată a creditului de furnizor, existenţa drepturilor;
- cecuri evidenţiate de facturile exportatorului şi contractul de vânzare, care arata programul de returnare al creditului de furnizor;
- plăţile deferate în cadrul unui acreditiv emis de către o bancă acceptată în ţara importatorului.

Creditul poate fi primit în orice valută liber convertibilă aceasta ajutând la fluidizarea tranzacţiilor.

Perioada de creditare variază între 180 de zile şi 8 ani, acest interval depinzând în mod direct de riscul de ţară, precum şi de natura tranzacţiei.

Garanţiile pe care le prezintă cumpărătorul la banca sa, trebuie să acopere riscul ce apare în acordarea creditului de către societatea bancară. Tendinţa băncilor cu privire la asigurarea garanţiilor necesare aferente acestui tip de credit este aceea de avalizare sau andosare a unei cambii sau bilet la ordin, de identificare a unei garanţii separate (distincte) sau de cele mai multe ori a unui acreditiv. Această garanţie nu este solicitată pentru firmele ce provin din ţările OECD.

Procedura clasică a unei forfetări, cu privire la circulaţia efectelor comerciale (bilet la ordin şi cambii) şi cheltuielilor ce intervin în timpul tranzacţiei este următoarea:



1. încheierea contractului de export-import;
2. încheierea contractului de forfetare;
3. livrarea bunurilor;
4. schimbul efectelor de comerţ (bilet la ordin, cambie) sau a scrisorii de garanţie bancară contra documentelor de transport;
5. menţinerea efectelor de comerţ sau a scrisorii de garanţie bancară pentru scontare conform contractului de forfetare;
6. plata conform procedurilor de forfetare;
7. prezentarea efectelor de comerţ sau a scrisorii de garanţie bancară, la scadenţă, pentru onorare la plată;
8. plata la scadenţă a sumelor datorate.

Scanned with OKEN Scanner

Ce oferă forfetarea?

- transformarea unei vânzări pe credit într-o vânzare pe cash. Exportatorul, în acest context, va putea extinde creditul comercial acordat partenerului său importator, cât de mult va solicita acesta, oferta sa devenind, astfel, mai competitivă;
- exportatorul îşi îmbunătăţeşte lichiditatea prin încasarea drepturilor sale imediat după livrarea bunurilor;
- exportatorul (vânzătorul) se exonerează de problemele şi costurile urmăririi şi efectuării încasărilor;
- exportatorul nu îşi asumă riscul de ţară, riscul de transfer, riscul voluntar, riscul de dobândă şi riscul de neplată la scadenţă, acestea fiind asumate de instituţia de forfetare;
- forfetarea permite ca vânzătorul să încaseze imediat după livrare contravaloarea exportului efectuat, iar cumpărătorul să obţină un credit comercial pe termen scurt sau mediu de la instituţia de forfetare.

F. Creditul ipotecar (Mortgage)

În perioada imediat următoare, care se doreşte a fi una de avânt economic, băncile comerciale vor fi preocupate şi vor urmări cu insistenţă implementarea unui nou *sistem de finanţare a locuinţelor*, asemănător celui aplicat şi verificat în ţările cu economie de piaţa consacrată. Scopul acestui sistem este acela de a facilita accesul populaţiei la locuinţe, prin oferirea de resurse financiare (fonduri) şi asistenţa tehnică necesară. În acest fel se vizează a se asigura locuinţe corespunzătoare pentru cât mai multe persoane şi a se sprijinii dezvoltarea comunităţilor locale, prosperitatea populaţiei, care s-a dovedit a fi întotdeauna unul din '*filoanele*' de bază ale clientelei bancare.

În SUA un astfel de sistem a fost creat pentru a se acţiona pe piaţa primară şi cea secundară a valorilor imobiliare, preluându-se într-o gestiune distinctă *active* ale băncilor şi *obligaţii* ale debitorilor.

Pentru a face disponibilă finanţarea locuinţelor pentru un număr cât mai mare de familii, *instituţiile financiare specializate* îşi asumă *responsabilităţi,* pentru a îndeplini în bune condiţiuni, următoarele funcţii:

- dezvoltă o diversitate de metode pentru atragerea de fonduri temporar disponibile, de la persoane fizice şi juridice, prin mecanisme specifice de piaţă;
- creează o varietate de instrumente pentru a se adecva în mod optim nevoilor de împrumut ipotecar;
- încurajează parteneriatul sectoarelor public şi privat în rezolvarea problemei locuinţelor;
- asistă unele segmente ale populaţiei în gestiunea valorilor imobiliare.

Astfel, pe *piaţa primară*, valorile mobiliare emise pe seama creditelor ipotecare sunt plasate pentru atragerea capitalurilor disponibile. În acest fel băncile se refinanţează de pe piaţa de capital emiţând *titluri ipotecare.*

Pe piaţa secundară sunt tranzacţionate titlurile ipotecare emise pe piaţa primară, motiv pentru care se consideră ca o piaţă secundară puternică este esenţială pentru buna funcţionare a sistemului, deoarece ea asigură *lichiditate* acestor valori mobiliare, ceea ce determină, în final, *costul* capitalului atras.

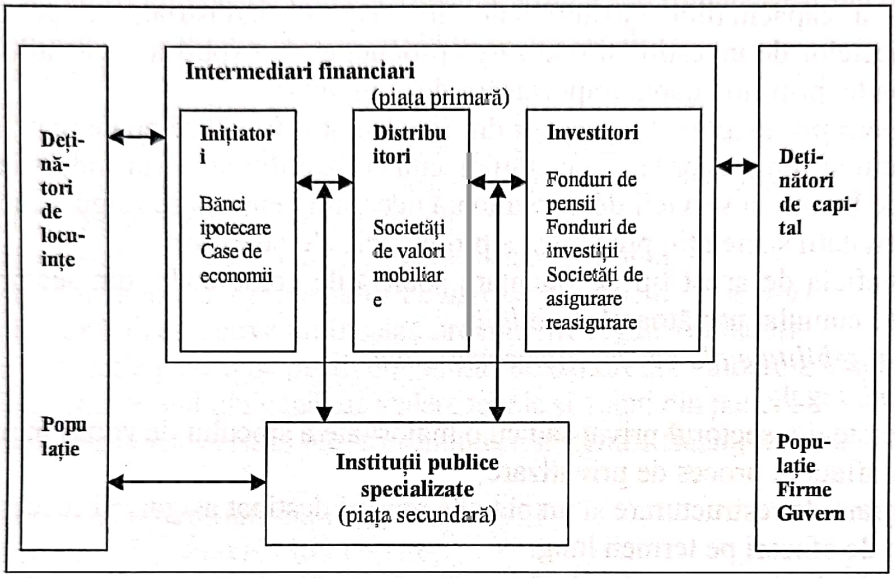
În sistemul american s-a recurs la o instituţie guvernamentală care asistă finanţarea cumpărării/construirii de locuinţe. Principalul său rol este acela de a *garanta valorile mobiliare* emise pe seama creditelor ipotecare. Astfel, aceste *obligaţiuni ipotecare* vor putea avea o dobânda redusă, deoarece riscul de neplată este extrem de mic. În acest context, pe pieţele americane, au fost promovate asiduu tranzacţiile cu titluri ipotecare.

Scanned with OKEN Scanner

Mecanismul funcționează în felul următor:

- cumpărătorii de locuințe obțin credit ipotecar de la o bancă, obligându-se să ramburseze creditul eşalonat pe 10-20 ani şi să plătească sistematic dobânda cuvenită băncii;
- banca emite valori mobiliare pe seama creditelor ipotecare acordate, transferând plățile de la deținătorii de case către investitorii care au cumpărat respectivele valori mobiliare. Pentru serviciile prestate banca îşi reține un comision de aproximativ 1,2%.
- instituția guvernamentală garantează investitorii ce au cumpărat aceste titluri ipotecare că vor primi toate drepturile ce li se cuvin la termenele stabilite, chiar dacă deținătorii de case nu îşi onorează obligațiile.

Schema după care se derulează sistemul este următoarea[33]:



Acest mecanism ajuta atât cumpărătorii de locuințe, deoarece este atras mult capital la costuri reduse, pe investitori, care pot cumpăra titluri garantate de guvern şi fructificate la un randament financiar considerat eficient, cât şi pe societățile specializate în construcții şi activități complementare, cărora li se asigură un debuşeu pe piață (front de lucru).

Un *program special* pentru tineri ar putea fi considerat *împrumutul cu rambursare progresivă*, care prevede obligații de rambursare inițiale mici, acestea devenind mai mari odată cu trecerea timpului, pe măsură şi direct proporțional cu creşterea veniturilor familiei respective.

Pentru o bună funcționare a sistemului este esențial să existe *capital disponibil pe termen lung*. Concentrarea capitalului este realizată de *intermediari financiari*, din care cei mai importanți sunt *fondurile de pensii private* şi *fondurile de investiții*. Băncile comerciale pot oferi un astfel de program numai pe măsura capitalizării, respectiv a creşterii fondurilor proprii, în primul rând, iar în al doilea rând, prin obținerea unor *împrumuturi externe* (linii de finanțare) din partea unor investitori instituționalizați.

G. Creditele pentru proiecte de dezvoltare industrială

Acestea au suportul în împrumuturile acordate de BIRD României pentru finanțarea proiectelor de investiții şi a importurilor de completare, ale societăților comerciale româneşti. Prezentarea succintă, doar a câtorva aspecte ce le caracterizează, este făcută aici doar cu scopul familiarizării cu o astfel de oportunitate de care se poate beneficia pentru a înregistra progrese în domeniu.

[33] Mihai Sfintescu, Leonard Gherghina, *Sistemul american de finanțare a locuințelor*, Piața Financiară nr. 11/1996, p. 102.

Scanned with OKEN Scanner

Banca de Export-Import a României (EXIMBANK) este banca desemnată să sprijine clienții, societăți comerciale românești, angrenați în afaceri de export-import prin:

- finanțarea exporturilor și importurilor de bunuri și servicii pe seama creditelor anume acordate în acest scop;
- garantarea creditelor, atât în nume propriu, cât și în numele și contul statului;
- asigurarea și reasigurarea creditelor contra riscurilor comerciale, politice și de țară;
- furnizarea de informații comerciale despre societățile românești și cele străine implicate într-un potențial parteneriat;
- servicii de decontări externe.

Prin Acordul de Împrumut, BIRD a acordat recent României un împrumut în valoare de 175 milioane USD pentru finanțarea Proiectului de Dezvoltare Industrială. Acesta are drept scop dezvoltarea capacităților instituționale din sectorul industrial, pe de o parte, prin finanțarea proiectelor de investiții și realizarea producției de export a societăților comerciale, iar pe de altă parte, prin finanțarea importurilor de completare.

Finanțarea proiectelor de investiții din împrumutul BIRD se poate realiza prin credite pe termen mediu și lung, acordate societăților comerciale din sectorul industrial, în vederea achiziționării de bunuri și servicii de consultanță necesară pentru a se asigura modernizarea și dezvoltarea activității societății, precum și a producției sale de export.

Pot beneficia de acest tip de finanțare societățile comerciale, din sectorul industrial, care îndeplinesc cumulat următoarele *condiții*:

a) *Condiții de eligibilitate ale societăților comerciale:*

- este înființată legal;
- este o societate din sectorul privat sau cu o majoritate a stocului de voturi în proprietate privata sau aflată în proces de privatizare;
- are un program de restructurare și un plan de afaceri destinat asigurării succesului financiar și de afaceri pe termen lung.
- prezintă credibilitate și are o structură financiară satisfăcătoare pentru realizarea eficientă a activităților sale, inclusiv a proiectului de investiții pentru care este solicitată finanțarea.

b) *Condiții de eligibilitate a proiectelor de investiții*

- este fezabil din punct de vedere tehnic și viabil din punct de vedere economic, financiar și comercial;
- are o rată de rentabilitate financiară și economică de cel puțin 15%;
- este proiectat în conformitate cu standardele de sănătate, siguranță și mediu prevăzute de reglementările legale în vigoare din România.

Principalele caracteristici ale împrumuturilor pentru finanțarea proiectelor de investiții, vizând dezvoltarea industrială, sunt:

- Valoarea maximă a împrumutului – 10.000.000 USD
- Perioada de creditare: 3-17 ani;
- Perioada de grație: 1-5 ani;
- Rata de dobândă: - dobândă LIBOR la 6 luni + marja BIRD + 0,3% marja EXIMBANK + marja dobânzii băncii comerciale prin care se derulează creditul;
- Obiectul finanțării: - 100% din cheltuielile externe; -100% din cheltuielile locale; 80% din cheltuielile locale pentru achiziționarea altor articole de pe piața internă.
- Proceduri de achiziții:

– pentru contractele a căror valoare este mai mare de 1.000.000 USD se va utiliza metoda de achiziție prin licitație internațională limitată;

– pentru contracte a căror valoare este cuprinsă între 100.000 și un milion de USD se va utiliza metoda de achiziție prin compararea a 3 cotații de la firme din 2 țări diferite;

Scanned with OKEN Scanner

– pentru contracte a căror valoare este sub 100.000 USD se vor utiliza metodele de achiziții curente.

H. Credite pentru finanțarea importurilor de completare

Finanțarea importurilor de completare pentru realizarea producției de export se poate înfăptui pe seama creditelor pe termen scurt (max. 360 zile), acordate societăților comerciale din sectorul industrial. Plafonul alocat României de către BIRD și gestionat de Eximbank este de 70 mil USD.

Pot beneficia de aceasta finanțare societățile comerciale care îndeplinesc cumulativ următoarele *condiții*:

a) Condiții de eligibilitate ale societăților comerciale

- deține un acreditiv irevocabil emis de o bancă străină sau românească sau o comandă confirmată, emisă de un importator străin în favoarea sa;
- dispune de resurse financiare necesare achiziționării celorlalte componente necesare pentru realizarea producției de export și finalizării tranzacției;
- prezintă experiența satisfăcătoare în exportul de produse similare;
- are capacitatea de a realiza la termen producția de export contractată;
- producția de export nu este subvenționată;
- nu are plăți restante la nici o bancă românească sau străină.

b) Condiții de eligibilitate ale proiectelor ce privesc tranzacția de export

- exportul bunurilor respective nu încalcă prevederile legale românești;
- costul de producție pentru respectivele bunuri de export are valoare adăugata pozitivă;
- subproiectul este fezabil din punct de vedere tehnic și viabil din punct de vedere economic;

Principalele caracteristici ale împrumuturilor pentru finanțarea tranzacțiilor de export sunt:

- valoarea maximă a împrumutului: 5.000.000 USD
- durata împrumutului: maxim 360 de zile;
- perioada de grație: coincide cu durata împrumutului;
- moneda împrumuturilor este USD;
- rata de dobânda este formată din dobânda LIBOR la 6 luni + marja BIRD + 0,3% (marja EXIMBANK) + marja băncii comerciale prin care se derulează împrumutul;
- obiectul finanțării: 100% din cheltuielile externe CIF, care urmează a fi efectuate sau care au fost efectuate cu cel mult 180 de zile înainte de data prezentării cererii de împrumut;
- procedurile de achiziție constau în:
  - pentru contracte a căror valoare este mai mare de 3.000.000 USD se va utiliza metoda de achiziție prin licitație internațională limitată;
  - pentru contracte a căror valoare este cuprinsă între 100.000 – 3.000.000 USD se va utiliza metoda de achiziție prin compararea a 3 cotații de la firme din 2 țări diferite;
  - pentru contracte a căror valoare este sub 100.00 0 USD se vor utiliza metodele de achiziții curente.

În ce ne privește, considerăm că este necesar a se insista în domeniu și a se trece într-o fază mai avansată și mai consistentă a colaborării băncilor comerciale cu Eximbank și, prin aceasta, indirect cu BIRD și BERD, pentru a se beneficia în perioada imediat următoare de *linii de credit* de tipul celor prezentate mai sus, pe seama cărora să se realizeze, în planul finanțărilor, o *susținere* cât mai pronunțată a sectorului industrial din țara noastră, cu deosebire a celui privat, alcătuit cu preponderență din întreprinderi mici și mijlocii considerate a fi segmentul cel mai flexibil și eficient al unei economii aflate în mișcare. Se speră ca, în acest fel, băncile comerciale își vor aduce o contribuție mult mai însemnată la înfăptuirea progresului în domeniul vieții economice din țara noastră, la implementarea eficientă a mecanismelor și structurilor specifice economiei de piață.

Scanned with OKEN Scanner

I. Credite din linii de finanțare obținute de la bănci străine.

În ultima perioadă, băncile românești oferă clienților lor credite având ca suport finanțări externe primite, fie de la instituții financiare internaționale, precum BIRD și BERD, fie de la bănci comerciale cu renume. Paleta lor este extrem de variată, motiv pentru care ne limităm la a prezenta câteva tipuri de credite pe exemplul BRD – Groupe Société Generale, dar nu fără a aminti că printre băncile care beneficiază de astfel de facilități se numără: Banca Comercială Română, Raiffeisenbank, BancPost, Banca Transilvania, Banca Românească și altele.

Credite din linia de finanțare BERD

- se acordă pentru finanțarea proiectelor de investiții și a creșterii necesarului de capital circulant, generată de punerea în funcțiune a proiectului.
- Durata creditării – maximum 7 ani, cu o perioadă de grație de maximum 18 luni.
- Valoarea creditului – până la 5 milioane dolari USA.
- Cota de finanțare - 70% din valoarea proiectului finanțat.

Credite din linia de finanțare BIRD – PDI

- se acordă pentru finanțarea proiectelor de investiții, pe de o parte, iar pe de altă parte, pentru achiziția de materii prime și materiale de pe piața internă și/sau externă, destinate producției pentru export.
- Durata creditării: - pentru investiții de la 3 la 17 ani, funcție de amploarea și complexitatea proiectului, cu o perioadă de grație de 1-5 ani;
  - pentru achiziția de materii prime – maximum 1 an.
- Valoarea creditului: - pentru investiții – maximum 8 milioane de dolari USA;
  - pentru achiziția de materii prime – maximum 5 milioane USD
- Cota de finanțare - 80% din valoarea proiectului finanțat.

Credite din linia de finanțare DEUTSCHE BANK AG

- sunt acordate pentru finanțarea importurilor de bunuri și servicii din Germania.
- Durata creditării - maximum 5 ani, la care se adaugă o perioadă de grație de cel mult 6 luni (de la livrare sau punere în funcțiune).
- Valoarea creditului – minimum 500 mii EURO sau echivalent în alte valute, pe fiecare proiect finanțat.
- Cota de finanțare - 85% din valoarea proiectului finanțat.
- Asigurare - HERMES, Germania.

Credite din linia de finanțare ZURCHER KANTONAL BANK

- sunt acordate pentru finanțarea importurilor de bunuri și servicii din Elveția.
- Durata creditării - 2 la 5 ani, funcție de proiect, cu o perioadă de grație de 6 luni.
- Valoarea creditului - minim 100 mii CHF pe proiect finanțat.
- Cota de finanțare - 85% din valoarea proiectului finanțat.
- Asigurare - Swiss Export Risk Guarantee.

7.- Promovarea creditului bancar - obiectivul strategic prioritar al băncilor comerciale românești

Pentru băncile comerciale românești, creditul reprezintă *produsul de bază* și, în egală măsură principala *ofertă* făcută clienților lor. La rândul său, activitatea de creditare deține ponderea hotărâtoare, atât prin prisma fondurilor alocate, cât și al veniturilor obținute din activitatea curentă a unei bănci.

Într-un astfel de context, prin *strategia* proprie fiecărei băncii, se vizează cu precădere *promovarea creditului* sub diverse forme, atât în calitatea sa de *resursă de finanțare* necesară desfășurării normale a activității clienților, cât și în calitate de *plasament bancar*, cu un risc asumat și un randament corespunzător.

Practica din ultimi ani a pus în evidență câteva ***caracteristici generale*** specifice activității de creditare din țara noastră și anume:

Scanned with OKEN Scanner

- principala destinație a creditelor acordate a constituit-o activitatea economică, de producție și într-o mai mică măsură consumul individual;
- împrumuturile acordate economiei reale au avut două destinații prioritare: *creditele pentru capitalul de lucru* și *creditele pe obiect*, care au contribuit cu preponderență la acoperirea necesarului de resurse pentru finanțarea activelor circulante; într-o mai mică măsură s-a recurs la *creditul pentru proiecte de investiții* sau *creditul ipotecar*.
- creditul pe termen scurt deține o pondere ridicată în volumul total de credite acordate, în condițiile în care creditele pe termen mediu și lung, deși cu o pondere scăzută, înregistrează în ultima perioadă o dinamică accelerată;
- creditul în valută a luat o amploare deosebită, în contextul eforturilor depuse de agenții economici, clienți ai băncii , pentru modernizare și retehnologizare, pentru revigorarea activităților lor de import-export;
- multe bănci, în completarea resurselor proprii, au contractat linii de credit din străinătate, fie de la bănci cu caracter internațional, precum BIRD și BERD, fie de la bănci comerciale cu renume, pentru asigurarea unei finanțări corespunzătoare a economiei reale. Aceste credite au fost orientate cu precădere spre sectorul privat al economiei, spre întreprinderile mici și mijlocii, iar mai nou către populație sub forma creditului ipotecar;
- *principiile generale* după care băncile s-au călăuzit în activitatea de creditare s-au concretizat în:
  - prudență bancară adecvată, pentru a putea gestiona un portofoliu de credite corespunzător calitativ, cu un randament așteptat și risc asumat;
  - cunoașterea și selectarea mai bună a clienților și a afacerilor acestora;
  - garantarea și consolidarea suficientă, uneori excesivă, a creditelor acordate;
  - rambursarea la timp a creditelor, monitorizarea și recuperarea creanțelor aflate în dificultate;
  - constituirea de provizioane specifice de risc.
  - realizarea unor analize din ce în ce mai complexe pentru a aprecia situația economico-financiară a clienților, performanțele și credibilitatea acestora; se pune accent atât pe analiza financiară, bazată pe utilizarea indicatorilor valorici și a fluxurilor bănești previzionate, cât și pe analiza nefinanciară, bazată pe culegerea și prelucrarea de informație cu caracter nonfinanciar, atât pe analiza univariabilă, cât și pe cea multivariabilă.
- în activitatea de creditare se pune din ce în ce mai mult accentul pe analiza viabilității proiectelor, pe realismul afacerilor, pe identificarea și evaluarea capacității de plată a clienților, respectiv pe capacitatea proiectului de a genera venituri și lichidități, ca principală sursă de rambursare a creditului și de plată a dobânzilor;
- contractarea și acordarea creditelor este percepută din ce în ce mai mult ca o *afacere* care trebuie să fie avantajoasă pentru ambii parteneri; pentru bancă deoarece prin extinderea și diversificarea portofoliului de credite poate să obțină profit suplimentar în condiții de risc asumat, iar pentru clienți, deoarece pe seama creditelor, pot să-și dezvolte afacerile, să obțină profit și, pe această bază , să prospere;
- banca are obligația să analizeze și să verifice, iar împrumutatul să-i pună la dispoziție, toate documentele care să permită evaluarea corectă a potențialului economic, organizatoric, și financiar al clientului, aprecierea prin prisma criteriilor de performanță economică și financiară;
- creditele și scrisorile de garanție, indiferent de suma sau durata de rambursare, se acordă pentru o destinație stabilită prin contracte, aceasta fiind obligatorie de respectat pentru toți împrumutați;
- pentru creditele acordate și scrisorile de garanție eliberate, banca percepe dobânzi și comisioane, precum și penalități, stabilite prin clauze ale contractului de credit;

Scanned with OKEN Scanner

- în cazul nerambursării la scadentă a creditelor şi neachitării dobânzilor datorate banca poate urmări recuperarea creanţelor, inclusiv pe calea execuţiei silite;
- creditele trebuie să fie în toate cazurile garantate, volumul minim al garanţiilor constituite acoperă, de regulă, datoria maximă a împrumutului către bancă, formată din credite şi dobânzi, la care se adaugă în plus o marjă de siguranţă de 20%;
- pe durata creditării, agenţii economici, beneficiari de credite, au obligaţia să pună la dispoziţia băncii bilanţul contabil, situaţiile financiar-contabile periodice şi orice alte documente solicitate de bancă necesare monitorizării performanţelor şi bonităţii clienţilor, încadrării creditelor acordate pe categorii de risc.
- creditele se acordă la cererea expresă a clienţilor, persoane fizice sau juridice, dar numai acelora care îndeplinesc *condiţiile* legate de modul de constituire şi funcţionare, de capitalul deţinut, de tipul de activităţi desfăşurate, de nivelul înregistrat al indicatorilor de bonitate, de garanţiile prezentate, de situaţia conturilor deschise la alte bănci, de comportamentul său şi serviciul datoriei faţă de bancă;
- după aprobarea unui credit, banca nu poate anula sau reduce cuantumul acestuia, decât în cazuri justificate, determinate de constatarea furnizării de către client a unor date nereale şi numai după expirarea unui termen de preaviz de 5 zile calendaristice, care va fi comunicat în scris acestuia;
- între încasarea ratelor din credite la scadenţă şi a dobânzilor la termenele stabilite, prioritatea o are încasarea dobânzilor, dacă prin acte bilaterale încheiate între bancă şi împrumutat nu s-a stabilit altfel;
- în vederea administrării riscului şi acoperirii eventualelor pierderi din credite şi dobânzi, banca îşi constituie rezerva generală pentru risc de credite şi provizioane specifice de risc pentru credite şi dobânzi, potrivit legii;
- banca acordă credite pe termen scurt, mediu şi lung în lei şi valută pe seama resurselor proprii şi a celor atrase, în conformitate cu prevederile din planul de credite şi resurselor de acoperire, parte componentă a programelor sale de activitate, aprobate de AGA şi respectiv Consiliul de Administraţie.
- plafoanele de credite constituie un instrument de prognoză şi planificare, cu referire la nivelul total al creditelor previzionate pe trimestre şi în structură: credite pe termen scurt, mediu şi lung, credite în lei şi valută, pe sectoare de activitate şi tipuri de clienţi şi servesc înfăptuirii politicilor de marketing, dar şi celor de gestiune a riscului sistemic în bănci.

Scanned with OKEN Scanner

ANEXA

Produse şi servicii
oferite clienţilor de băncile comerciale româneşti

I.-Oferta pentru persoane fizice, persoane fizice autorizate şi profesiile liberale

Credite în lei pe termen scurt:

- credite de trezorerie (pe salar şi tip punte);
- credite pentru plata unor tratamente medicale;
- credite pentru plata unor forme de şcolarizare;
- credite de trezorerie globală (destinaţie nenominalizată);
- credite pentru achiziţionarea de biciclete;
- credite pentru turism (sejururi în ţară)
- credite pentru achiziţionarea de materii prime, materiale şi mărfuri (persoane fizice autorizate).
- credite pentru producţia şi comercializarea mărfurilor (persoane fizice autorizate)
- credite pentru finanţarea cheltuielilor curente aferente activităţilor specifice profesiilor liberale (cabinete medicale, notariale, de avocatură, de expertiză şi consultanţă)

Credite în lei pe termen mediu şi lung:

- credite pentru cumpărarea/construirea de locuinţe şi cumpărarea de terenuri aflate în intravilan;
- credite ipotecare;
- credite pentru amenajări şi reparaţii de locuinţe;
- credite pentru achiziţionarea de materiale de construcţie, obiecte şi instalaţii sanitare;
- credite pentru achiziţionarea de autoturisme, motociclete sau bărci cu motor, noi, din producţie internă sau externă (import);
- credite pentru achiziţionarea de bunuri de folosinţă îndelungată (bunuri casnice, mobilă, electronice etc);
- credite pentru achiziţionarea de echipamente de calcul şi birotică;
- credite pentru achiziţionarea de material biologic şi inventar agricol mecanic (persoane fizice autorizate);
- credite pentru realizarea unor investiţii (persoane fizice autorizate);
- credite pentru investiţii cu caracter productiv acordate revoluţionarilor beneficiari ai legii 42/90
- credite pentru cumpărarea, amenajarea, modernizarea, dotarea cabinetelor destinate pentru activităţi specifice profesiilor liberale (cabinete medicale, notariale, de avocatură, de expertiză şi consultanţă).

Credite în valută pe termen scurt:

- credite pentru turism (sejururi in străinătate);
- credite pentru participarea la simpozioane şi conferinţe în străinătate;
- credite pentru cumpărarea de produse tehnico-medicale de uz personal.

Credite în valută pe termen mediu şi lung:

- credite pentru plata unor forme de şcolarizare în străinătate;
- credite pentru plata unor tratamente medicale în străinătate;
- credite pentru cumpărarea din import de bunuri noi de folosinţă îndelungată;
- credite pentru cumpărarea din import şi din producţie internă de autoturisme, motociclete, motorete şi bărci cu motor, noi;

Scanned with OKEN Scanner

- credite pentru achiziționarea din import de utilaje de strictă specialitate (persoane fizice autorizate);
- credite pentru cumpărarea/construirea de locuințe și pentru achiziționarea de terenuri aflate în intravilan.
- credite din linii de finanțare externă (BERD, BIRD) alocate finanțării unor proiecte de investiții și creșterilor de capital circulant aferente, achiziționării materiilor prime și materialelor destinate producției de export, atât de pe piața internă cât și cea externă (persoane fizice autorizate)

Scrisori de garanție în lei și valută eliberate pentru:

- garantarea obligațiilor de plată către terți, a plății unor taxe vamale precum și a altor creanțe bugetare;
- garantarea plății unor bunuri achiziționate în sistem leasing sau credit furnizor;
- ofertă depusă în vederea participării la licitație;
- restituirea avansului primit în baza unui contract încheiat

Produse și instrumente de economisire:

- contul curent - în lei;
- contul curent - în valută;
- cont escrow – în lei și valută;
- depozitul la termen - în lei;
- certificatul de depozit;
- certificatul de depozit cu discont;
- depozitul pentru pensii;
- depozitul pentru vacanță;
- depozitul la termen - în valută;
- depozitul pentru minori.
- depozitul pentru evenimente

Carduri: (pe exemplul Băncii Comerciale Române S.A.)

- cardul BCR VISA Maestro;
- cardul BCR VISA Clasic;
- cardul BCR VISA Electron;
- cardul BCR VISA INTERNATIONAL;
- cardul BCR VISA Eurocard MasterCard;
- Mobile Banking BCR – serviciu destinat posesorilor de carduri de debit și utilizatorilor de telefoane mobile din rețeaua Connex;

Instrumente de plată străine:

- cecuri de călătorie (emise sub sigla American Express sau Thomas Cook);
- cecuri de trezorerie SUA - acceptare la plată;
- cecul la ordin în valută (achitarea cecurilor emise de alte bănci).

Transferul sumelor în valută:

- transferul sumelor în valută prin rețeaua MoneyGram (serviciu oferit persoanelor fizice prin care se asigură transferul rapid al sumelor în USD spre și dinspre România, precum și pe teritoriul țării noastre);
- transferul sumelor în valută prin sistemul Merchants Bank (serviciu prin care se asigură transmiterea de sume în valută din și către SUA și Canada);
- transferul sumelor în valută prin sistemul Western Union
- transferul sumelor în valută prin sistemul SWIFT
- ordine de plată externe.

Servicii de plată prin cont:

- plăți din cont, pe bază de ordin de plată, cec de decontare, bilet la ordin etc., puse în cicuit de către titularul de cont;

Scanned with OKEN Scanner

- plăți din conturile titularilor, pe bază de mandat, pentru achitarea contravalorii unor servicii/produse/ mărfuri/rate cu caracter de repetabilitate către prestatorii de servicii/furnizori industriali/comercianți (Direct debit, Standing Order).
- plata, cu acordul clientului, a contravalorii abonamentelor încheiate cu unele societăți comerciale și a ratelor lunare datorate acestora, în cazul societăților cu care banca are încheiate convenții anume în acest scop (Avon, Zepter, Connex, Dialog, Orange etc.)
- colectarea de sume reprezentând contravaloarea prestațiilor efectuate consumatorilor finali, persoane fizice ,de către diferiți prestatori de servicii, clienți ai băncii (Electrica, Distrigaz, Conex, Dialog, Romtelecom etc.)

Alte servicii bancare:

- păstrarea valorilor în tezaurul cu casete al băncii (documente personale, titluri, acte de proprietate,bijuterii,alte valori posibile de tezaurizat);
- preschimbarea bancnotelor românești și străine, cotate de BNR, uzate, deteriorate sau a celor scoase din circulație;
- operațiuni pe piața valutară (cumpărare/vânzare de valută cu data valutei spot și la termen, conversie valutară);
- operațiuni prin contul de garantare de tip escrow (banca devine un garant al unei tranzacții încheiate de client; formula este mai des utilizată în domeniul imobiliar);
- eliberări și primiri de numerar, schimbul de cupiură;
- plata taxelor consulare, permis/talon auto, pentru participare la conferințe și simpozioane, tîrguri și expoziții, pentru abonamente la reviste etc;
- custodia, compensarea și decontarea colectivă a valorilor mobiliare (agent custode) pentru persoane fizice;
- operațiuni de schimb valutar.
- Voice teller - un serviciu de tip phone-banking (servicii bancare prin intermediul telefoniei) ce permite furnizarea de informații despre conturile unui client al băncii , utilizându-se telefonul fix sau mobil;
- Fax teller – serviciu ce permite furnizarea unui extras de cont, la cererea expresă a clientului, sub forma unui imprimat de tip fax.
- SmartTel SMS - serviciu de tip mobile–banking care, prin intermediul mesajelor de text tip SMS, asigură clientului transmiterea de informații specifice ce privesc conturile curente, de depozit, de card, de credit, după caz

Oferta pentru persoane juridice

Credite pe termen scurt:

- credit global de exploatare, în lei, pentru acoperirea cheltuielilor de aprovizionare și finalizare a producției de mărfuri, executărilor de lucrări și prestărilor de servicii (se acordă prin cont separat de împrumut);
- linii de credite,în lei și în valută (credite tip revolving);
- credite, în lei și în valută, pentru finanțarea cheltuielilor și stocurilor temporare;
- credite, în lei și în valută, pentru finanțarea cheltuielilor și stocurilor sezoniere;
- credite de trezorerie, în lei și valută, pentru produse cu ciclu lung de fabricație;
- credite, în lei și valută, pentru prefinanțarea exporturilor (se acordă pe contracte externe de livrare la export cu modalități de plată asiguratorii: acreditiv irevocabil, scrisoare de garanție bancară, efecte de comerț avalizate de bănci agreate);
- credite, în lei și valută, pentru export de produse (garantat cu creanțe asupra partenerului extern);
- credit de scont, în lei și valută (cambie și bilet la ordin aflate înainte de scadență);
- credit, în lei, pe cecuri remise spre încasare (perioadă de maximum 45 de zile);

Scanned with OKEN Scanner

- credit,în lei, pe ordine de plată acceptate în prealabil la plată de banca plătitorului;
- credit, în lei şi valută, aferent operaţiunilor de factoring (pe lîngă creditul de finanţare a facturilor banca mai asigură serviciile privind administrarea creanţelor, colectarea creanţelor la scadenţă, protecţia împotriva riscului de neplată);
- credit, în lei, pentru facilităţi de cont (se acordă pe o perioadă de maximum 30 de zile,în limita unui plafon, clienţilor cu un standing financiar deosebit pentru a putea face temporar faţă plăţilor devenite scadente);
- credit, în lei, pe descoperit de cont - tip overdraft- (se acordă în condiţii deosebite clienţilor cu un prestigiu recunoscut şi fideli băncii -standing financiar ridicat şi serviciu bun al datoriei faţă de bancă - pentru onorarea unor obligaţii devenite stringente sau în scopul prevenirii unor situaţii ce impun măsuri specifice interdicţiei bancare).
- credite, în lei şi valută, din liniile de finanţare externă obţinute de bancă acordate clienţilor pentru achiziţionarea de materii prime şi materiale destinate producţiei pentru export.

Credite pe termen mediu şi lung:

- credite, în lei şi valută, în completarea surselor proprii, pentru echipament/investiţii (capacităţi noi de producţie şi distribuţie/desfacere, modernizare şi/sau retehnologizare; acoperă cel mult 85% din valoarea investiţiei);
- credite, în lei, pentru cumpărarea de acţiuni de la societăţile care se privatizează (perioadă maximă de 5 ani, acoperă cel mult 70% din valoarea totală a investiţiei);
- credite, în lei, acordate promotorilor imobiliari (perioada maximă de 15 ani; acoperă 80-85% din costurile de deviz; se acordă clienţilor autorizaţi şi specializaţi pentru:- achiziţionarea de terenuri destinate construcţiei de locuinţe; -proiectarea, avizarea, autorizarea, contractarea şi executarea lucrărilor de construcţii de locuinţe; -finanţarea locuinţelor construite şi aflate în aşteptarea vânzării);
- credit ipotecar în lei (se acordă clienţilor persoane juridice române, în completarea resurselor proprii, pentru construirea, reabilitarea, consolidarea, extinderea , modernizarea imobilelor cu destinaţie locativă, industrială şi comercială, precum şi pentru construcţia/achiziţionarea/ amenajarea de locuinţe de serviciu sau de intervenţie pentru salariaţii proprii; perioada maximă de 5 ani)
- credite în lei şi valută, pentru activitatea de leasing (perioada de maximum 5 ani; se acordă firmelor de leasing pentru achiziţionarea de maşini, utilaje şi echipamente industriale, mijloace de transport şi alte bunuri, în vederea închirierii lor pe o perioadă determinată de timp, contra unei chirii prestabilite);
- credit în valută,aferent operaţiilor de forfetare (banca cumpără, precontractual sau postcontractual, funcţie de stadiul încheierii contractului internaţional, creanţele în valută aferente acestuia, de la clientul său exportator, primind titluri de credit, respectiv cambii şi bilete la ordin acceptate legal la plată, a căror scadenţă să nu fie mai mică de 30 de zile şi mai mare de 3 ani şi să fie avalizate de către o bancă din străinătate considerată de prim rang; valoarea tranzacţiei este de regulă plafonată la cel mult 50.000 EUR sau 50.000 USD);
- credite în valută, din linii de finanţare externă obţinută de bancă din partea BIRD, BERD, a altor bănci comerciale străine cu prestigiu, pentru proiecte de dezvoltare, creşteri de capital circulant aferente, precum şi pentru achiziţionarea de materii prime şi materiale destinate producţiei pentru export.

Scrisoare de garanţie bancară, în lei şi valută, emisă la cererea clientului, pentru:

- a se garanta de către bancă onorarea plăţilor către terţi, potrivit obligaţiilor contractuale asumate, referitoare la: - operaţiuni de comerţ intern şi extern; - participarea la licitaţii interne şi internaţionale, pentru achiziţii de bunuri şi servicii;
- achiziţia de valori mobiliare;
- obţinerea de credite de la alte bănci, inclusiv credite sindicalizate;
- garantarea bunei execuţii şi restituirea avansurilor pretinse de beneficiar;
- plata taxelor vamale, a altor obligaţii fiscale etc.

Scanned with OKEN Scanner

Scrisorile de garanție se pot elibera pe termen scurt (până la 12 luni), mediu şi lung, în funcție de termenii contractului ce reglementează tranzacția şi se instrumentează asemănător unui potențial credit.

Scrisoare de bonitate/ Scrisoare de referință –cuprinde referințe despre clienți şi se eliberează de bancă la cererea expresă a acestora pentru a le facilita încheierea unor tanzacții comerciale sau financiare interne sau externe, participarea la licitații, în țară şi străinătate şamd. Ele pot fi solicitate şi de către bănci corespondente sau necorespondente, în acest caz fiind denumite *scrisori de referință*

Scrisoare de confort , în lei şi valută.

Este emisă de bancă în sprijinul clientului său şi reprezintă o confirmare a faptului că dispune de capacitatea de finanțare a unei tranzacții viitoare. Beneficiarul scrisorii este un partener comercial sau un finanțator intern/extern al clientului.Are ca suport financiar resursele proprii ale clientului, creditele aflate în derulare, precum şi posibile finanțări viitoare. Ea angajează ferm răspunderea băncii în privința respectării condițiilor precizate în scrisoarea de confort. Din acest motiv se eliberează numai solicitanților cu un standing financiar deosebit, care corespunde întru-totul ratingului practicat de bancă, fac dovada unui serviciu al datoriei față de bancă calificat drept "bun" şi "foarte bun". Eliberarea scrisorii se efectuează numai în baza analizei economico-financiare a clientului solicitant, se instrumentează asemănător creditului şi i se stabileşte o perioadă de valabilitate de cel mult un an de la emitere.

Scrisoare de intenție , în lei şi valută, prin care banca îşi exprimă intenția/disponibilitatea de a acorda clientului său, în anumite condiții, finanțarea sau facilitatea solicitată de către acesta. Prin eliberarea lor banca îşi sprijină clienții în vederea încheierii unor tranzacții comerciale şi financiare pe plan intern şi extern, adjudecării unor licitații interne şi internaționale privind achiziția de bunuri, prestarea de servicii, executarea de lucrări şi altele asemănătoare. Scrisorile de intenție se eliberează clienților ce îndeplinesc condițiile de creditare, anterior încheierii propriu-zise a tranzacțiilor, facilitîndu-se astfel finalizarea lor, au valabilitate de cel mult 6 luni şi nu angajează în nici un fel răspunderea băncii.

Acreditivul documentar –în lei şi valută- banca acreditată acceptă şi efectuează, în limitele mandatului încredințat de către clientul plătitor, plăți, pe bază de documente, pentru livrarea de mărfuri, executarea de lucrări şi prestarea de servicii, având drept suport un contract comercial ferm, încheiat între parteneri.

Incasso documentar – operația de a primi şi transmite la plătitor, de regulă prin intermediul unei bănci corespondente, conform instrucțiunilor primite de la clientul-furnizor, documente de plată şi/sau financiare spre a fi acceptate şi onorate la plată;

Ordin de plată documentar – dispoziția dată în scris de clientul-plătitor băncii sale de a se plăti, unui partener-beneficiar, o sumă determinată pe bază de documente, în scopul stingerii obligației băneşti rezultată din derularea unui contract comercial ferm sau a unui angajament de plată dat în prealabil, prin care, anterior, s-au stabilit termenii tranzacției.

Ordin de plată simplu – dispoziția dată în scris de clientul-plătitor băncii sale de a se transfera, în favoarea unui terț, sume, în lei sau valută, după caz, reprezentând obligații de plată rezultate din tranzacții comerciale şi necomerciale de orice fel, la intern sau extern, din angajamente de plată asumate anterior sau din reglementări legale.

Tranzacții pe piața valutară referitoare la vânzarea şi cumpărarea de valută, în condiții spot, la curs ferm, cotat de bancă sau la un curs solicitat de client, la conversia valutară.

Tranzacții REPO/ REVERS REPO – de cumpărare şi apoi de vânzare şi invers, de titluri de stat, între bancă şi clienții săi, pe baza angajamentului părților de a se răscumpăra respectivele titluri la o dată ulterioară şi la prețul stabilit la data încheierii tranzacției.Scadența operațiunii nu poate fi mai mare de 90 de zile, iar proprietatea asupra titlurilor pe perioada derulării tranzacției se transferă cumpărătorului.

Scanned with OKEN Scanner

Carduri: (pe exemplul Băncii Comerciale Române S.A.)

- BCR VISA BUSINESS, card de debit emis în USD sub sigla VISA şi destinat persoanelor juridice pentru efectuarea de plăţi în străinătate de către angajaţi privind bunurile şi serviciile achiziţionate, precum şi pentru obţinerea de numerar de la automatele şi ghişeele bancare;
- BCR EUROCARD MASTERCARD BUSINESS, card de debit emis în lei, pentru efectuarea de plăţi pe teritoriul României, de către angajaţii persoanelor juridice,privind deplasările efectuate în interes de afaceri (hotel, restaurant,transport, mesagerii etc.), inclusiv eliberări de numerar de la automatele şi ghişeele băncii;
- BCR EUROCARD MASTERCARD BUSINESS, card de credit emis în USD pentru persoanele juridice, în limita unui plafon stabilit înb baza unei analize a bonităţii clientului şi destinat efectuării de plăţi în străinătate de către angajaţii clientului pentru achiziţionarea de bunuri şi servicii şi pentru obţinerea de numerar de la automatele şu ghişeele bancare, oriunde este afişată sigla Eurocard/MasterCard;
- Mobile Banking BCR – serviciu pentru posesorii de carduri de debit emise de BCR şi utilizatori de telefoane mobile în reţeaua Connex, prin care se asigură primirea de mesaje SMS în timp util, cu informaţii ce privesc soldul şi mişcările din contul de card (ultimele 5 tranzacţii), extrasul de cont, transferul de fonduri între două conturi de card.

Produse şi instrumente de economisire:

- contul curent în lei şi valută;
- contul escrow în lei şi valută;
- depozitul la termen în lei şi valută;
- certificatul de depozit în lei, cu şi fără parolă;
- certificat de depozit cu discont, în lei şi valută.

Cecul la ordin în lei şi valută – banca achită cecurile introduse în circuitul bancar de clientul său, cu respectarea prevederilor legale;- achită cecurile la ordin în valută, după expirarea perioadei de rezervă uzuală (21 de zile la persoane juridice, calculate de la data remiterii cecului în străinătate pentru onorare); - emite cecuri la solicitarea clienţilor atât în lei cât şi în valută.

Alte servicii:

- evaluarea bunurilor admise la garantarea creditelor;
- operaţiuni prin contul de tip escrow pentru garantarea de către bancă a respectării condiţiilor unei tranzacţii, specificate de către parteneri printr-un contract sau angajament semnat de părţi;
- colectarea contravalorii abonamentelor şi a ratelor lunare de la persoane fizice şi juridice, după caz, în numele societăţilor comerciale cu care banca are încheiate astfel de convenţii (vezi Connex, Dialog, Romtelecom, Avon, Zepter; TV-cablu)
- decontarea tranzacţiilor cu valori mobiliare realizate de societăţile de valori mobiliare, clienţi ai băncii;pe piaţa bursieră şi Rasdaq;
- servicii de agent custode constând în: - păstrarea în custodie a valorilor mobiliare ale clienţilor; - decontarea tranzacţiilor cu valori mobiliare efectuate de clienţi; -colectarea dividendelor şi a altor beneficii aferente activelor depozitate şi exercitarea drepturilor conferite de asemenea active, în baza mandatului încredinţat de client;- colectarea, prelucrarea şi distribuirea informaţiilor către clienţii investitori referitoare la adunările generale ale acţionarilor, la situaţia economico-financiară , la strategiile şi programele de activitate imediate ale societăţilor emitente
- păstrarea în tezaurul cu casete al băncii a titlurilor, hârtiilor de valoare, a altor valori posibile de tezaurizat, inclusiv a documentelor privind proprietatea;
- distribuirea titlurilor de participare ale fondurilor deschise de investiţii, încasarea şi plata prin caseriile băncii a titlurilor cumpărate şi respectiv răscumpărate;

Scanned with OKEN Scanner

- servicii de agent de plată pentru emitenții de valori mobiliare, pe bază de mandat, constând în colectarea sumelor într-un cont colector de bază și plata, prin rețeaua de unități operative a băncii, a sumelor reprezentând, după caz, dividende, dobânzi, obligațiuni ajunse la scadență;
- servicii de ghișeu privind derularea ofertelor publice de vânzare/cumparare de acțiuni/ obligațiuni, prestate în favoarea societăților de valori mobiliare, clienți ai băncii, care intermediază astfel de oferte;
- servicii de depozitare pentru Fonduri deschise de investiții și Societăți de investiții, constînd în: -păstrarea în siguranță a valorilor mobiliare ale clienților; decontarea tranzacțiilor cu valori mobiliare efectuate de acești clienți;- calculul valorii activelor nete ale clienților:- plata dividendelor de distribuit acționarilor societăților de investiții;- colectarea dividendelor, dobânzilor și a altor beneficii, aferente activelor depozitate și exercitarea drepturilor conferite de asemenea active, în baza mandatului încredințat de client;
- Multicash – serviciu prin care clienții, persoane juridice, pot dispune băncii efectuarea de operațiuni pe cale electronică, de la sediul lor, precum: -plăți către terți, constituirea de depozite, vînzarea/cumpărarea de valută; primirea de informații privind soldul și rulajele contului, cursurile valutare, cotațiile la bursă, dobînzi, inflație etc.
- e-banking – serviciu prin care clienții pot dispune plăți prin internet și de a primi informații privind soldul și rulajele conturilor, cursurile valutare, cotațiile la bursă, dobînzi, comosioane și speze bancare;
- transferul sumelor în valută prin sistemul Merchants Bank – serviciu prin care se asigură primirea și transmiterea de sume din și spre SUA și Canada;
- transferul sumelor în valută din și spre România prin sistemul Western Union și Money Gram;
- plăți prin mandat- serviciu prin care banca achită, în baza mandatului încredințat de clientul său plătitor și al acordului beneficiarului obținut în prealabil, contravaloarea unor mărfuri/servicii/rate, alte plăți rezultate din angajamente de plată, ce au caracter de regularitate, precum: telefon, chirii, consumuri de energie electrică și gaze, prime de asigurare, rate leasing, rate la credite, abonamente la reviste, TV-cablu etc.;
- colectarea și/sau transportul numerarului de la clienții băncii, în genți sigilate, cu mijloace de transport valori.

Scanned with OKEN Scanner

REZUMAT	Băncile sunt entităţi economice specializate, menite să înfăptuiască în economie *creditarea bancară*. În acest fel, ele asigură funcţionarea deplină a *sistemului creditării bancare*, un sistem bine definit, absolut necesar oricărei construcţii macroeconomice. Prin aceasta ele devin un *factor activ*, atât în cadrul economiilor naţionale, cât şi al afacerilor transfrontaliere şi în acelaşi timp un *factor de siguranţă* în derularea afacerilor. Pentru a se asigura o *funcţionare corectă şi profitabilă* a întregului mecanism de creditare bancară sunt necesare *principii, reglementări specifice*, o *organizare* aparte a activităţii de creditare bancară, o *prudenţă* şi un *management performant* al portofoliului de credite, *tehnici şi metode de creditare moderne*, compatibile cu natura afacerilor. Ca un corolar, toate trebuie să se regăsească în îdeplinirea, de către fiecare bancă comercială, a *funcţiilor şi rolului* atribuit în finanţarea economiei, acela de a furniza cele mai performante produse şi servicii clienţilor, specifice creditului bancar, la un cost redus, de a reprezenta, în acelaşi timp, un *factor de eficienţă şi de siguranţă* , în derularea afacerilor, atât pentru clientul-partener, cât şi pentru sistemul bancar, luat în ansamblul său.
TEME DE CONTROL, APLICAŢII	• prezentaţi caracteristicile creditului bancar, comparativ cu cel comercial. • care sunt principiile fundamentale ale creditării bancare; comentaţi principiul "*rentabilităţii rezonabile*". • care sunt *elementele tehnice de bază*, specifice creditării bancare; explicaţi succint rolul şi importanţa fiecăruia, în contextul derulării procesului de creditare bancară. • comentaţi aspectul "*dobânzi, comisioane, profit*" conexat derulării procesului de creditare în bănci • care sunt principalele elemente ce trebuiesc luate în considerare de către managementul băncii legat de *strategia de gestionare a portofoliului de credite.* • în ce constă principiul *garantării* creditului bancar; prezentaţi tipologia garanţiilor bancare. • caracterizaţi *portofoliul de credite* al unei bănci comerciale; ce reprezintă, ce importanţă şi ce rol au *provizioanele* specifice pentru riscul de credit • definiţi obiectivele strategice şi politicile unei bănci comerciale în domeniul creditării. • Prezentaţi succint conţinutul etapelor procesului de creditare bancară. • În ce constă aprecierea bonităţii financiare a clientului creditat; dar

Scanned with OKEN Scanner

	încheierea contractului de credit şi de garanţie bancară, publicitatea acestora. • Inventariaţi operaţiile şi lucrările pe care le execută un referent de credite, pe durata creditării unui client. • Cum se poate măsura impactul riscului de credit asupra performanţelor unei bănci. • Cum se poate evalua riscul de faliment a unor clienţi creditaţi. • În ce constă gestiunea portofoliului de credite aflate în dificultate; explicaţi "calea amiabilă" şi "calea juridică" de recuperare a sumelor restante. • Prezentaţi pe scurt modalităţile tehnice de creditare ale agenţilor economici privaţi şi respectiv al persoanelor fizice. • Care sunt noile posibilităţi de dezvoltare a afacerilor în domeniul creditării bancare. **Aplicaţie.-** prezentaţi o lucrare de maximum 10 pagini privind solicitarea de credit a unui agent economic.
BIBLIOGRAFIE	1. **Cosmin Brendea** (*şi colab.*) Riscul şi performanţa creditului bancar în România. Edit. Coresi Bucureşti. 2001 2. **Andrew Murray,** Analiza creditului. Edit. Expert Bucureşti, 1998. 3. **Ion Niţu,** Managementul riscului bancar. Edit. Expert Bucureşti. 2000. 4. **Maricica Stoica,** Management bancar. Edit. Economică Bucureşti, 1999. 5. **Ioan Trenca**, Metode şi tehnici bancare.Casa Cărţii de Ştiinţă Cluj-Napoca,2001. pg.3-19; 59-77. 6. *** Legislaţia bancară actualizată privind societăţile bancare; 7. *** Regulamente ale BNR şi Norme metodologice ale băncilor 8. *** Materiale de pezentare şi promovare a creditelor prin publicaţii de specialitate , mass-media, internet.

Scanned with OKEN Scanner

Ioan I. TRENCA

- ***Profesor universitar*** - Universitatea „Babeş-Bolyai" Cluj-Napoca, Departamentul de Finanţe al Facultăţii de Ştiinţe Economice şi Gestiunea Afacerilor.
- ***Domenii de competenţă***: Tehnica bancară, Management în bănci, Management financiar, Instituţii şi politici monetare, Pieţe de capital.
- ***Specializări:*** în *management financiar şi banking* la Nottingham Business School, Anglia, 1992 şi în *Top Bank Management*, Institutul Sant Gallen, Elveţia, 1996.
- ***Conducător de instituţie bancară***: *Vicepreşedinte şi Prim-vicepreşedinte* la Banca Transilvania, 1994-1998 şi 1998 - mart. 2000; *Preşedinte şi Director General* la Banca Dacia-Felix S.A. (Eurombank), apr. 2000 - sept. 2001; *Membru al Consiliului de Supraveghere* al Băncii Comerciale Carpatica (începând cu septembrie 2010).
- ***Publicaţii, participări la manifestări ştiinţifice, referent ştiinţific***: A semnat şi publicat *12 cărţi* (5 unic autor), *15 titluri materiale didactice universitare* (9 unic autor), 148 *studii de specialitate*, din care 27 indexate în baze de date internaţionale. A susţinut 175 de *comunicări ştiinţifice*, la manifestări naţionale şi internaţionale de prestigiu, forumuri-dezbatere. A semnat, ca referent de specialitate pentru 16 cărţi apărute în edituri din ţară, recunoscute CNCSIS. A făcut parte din Comitetul de Organizare şi cel Ştiinţific a 15 manifestări cu caracter naţional şi internaţional găzduite de către: Universitatea „Babeş-Bolyai" Cluj-Napoca, Universitatea din Oradea, Universitatea din Craiova, Universitatea" Alexandru Ioan Cuza" din Iaşi, Universitatea de Vest din Timişoara. A participat la 11 manifestări internaţionale de profil cu caracter guvernamental.
- ***Recunoaştere profesională:*** A obţinut Diplome de Onoare, cu medalie de aur, pentru aport adus la dezvoltarea învăţământului economic academic din România, din partea Universităţii de Vest din Timişoara (mai 2009) şi Academia de Studii Economice Bucureşti (2003). A obţinut Diplome de Excelenţă (jubiliare) din partea Facultăţii de Ştiinţe Economice a Universităţii de Vest din Timişoara (noiembrie 2007), Academiei de Studii Economice din Bucureşti (decembrie 2010), Universităţii din Oradea (mai 2011). *Who's who în România*, Ediţie Princeps 2002, Pegasus Press Bucureşti (pp.674); *Protagonişti ai vieţii economice*. Editura Economică Bucureşti. 2002 (pp. 410); *Personalităţi clujene contemporane – oameni, biografii, confesiuni*. Vol. I. Editura LIMES Cluj-Napoca 2005 (pp. 385); *Personalităţi clujene (1800-2007)- dicţionar ilustrat*, Editura Casa Cărţii de Ştiinţă Cluj-Napoca (coord. Dan Fornade, Canada) (pp. 603); *Elite clujene contemporane*, Academia Română-Centrul de Studii Transilvane, ediţie bilingvă (română şi engleză). Editura Clear Vision Cluj-Napoca, 2009 (pp.1005-1019); *Enciclopedia personalităţilor din România*. Ediţia a 4-a, pp. 1398 Editura Hubners Who is Who, Elveţia.

Scanned with OKEN Scanner